Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

Yolandari
NIM 1516130010

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2019 M/ 1440 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Yolandari, NIM 1516130010 dengan judul "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur". Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 15 Juli 2019 M
12 Dzulqaidah 1440 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. M. Syakroni, M.Ag	**Herlina Yustati, MA.Ek**
NIP. 195707061987031003	NIDN. 2022058501

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur"**, oleh Yolandari NIM:1516130010, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jumat
Tanggal : 26 Juli 2019 M/ 23 Dzulqaidah 1440 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 22 Agustus 2019 M
21 Dzulhizah 1440 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
Drs. M. Syakroni, M.Ag	H. Makmur, Lc, MA
NIP. 195707061987031003	NIDN. 2004107601
Penguji I	**Penguji II**
Andang Sunarto, Ph.D	Ahmad Mathori, M.A
NIP. 197611242006041002	NIP. 195602071985031005

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali dari arahan tim pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 15 Juli 2019 M
12 Dzulqaidah 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
TGL. 20
9D0DAAFF869868
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Yolandari
NIM 1516130010

SURAT PERNYATAAN

NAMA : Yolandari
NIM : 1516130010
PROGRAM STUDI : Ekonomi Syariah
JUDUL : Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur

Dengan ini dinyatakan bahwa telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui http://smallseotools.com/plagiarism-checker/, skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

Bengkulu, 17 Juli 2019 M
14 Dzulqaidah 1440 H

Mengetahui Tim Verifikasi	Yang Membuat Pernyataan
Andang Sunarto, Ph.D	**Yolandari**
NIP: 197611242006041002	**NIM: 1516130010**

MOTTO

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan

Q.S. Asy-Syarh:5-6

Tidak ada sebuah kesuksesan tanpa melewati suatu proses

PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Seiring do'a dan hati yang tulus kupersembahkan karya sederhana ini yang telah kuraih dengan suka, duka, dan air mata serta rasa terima kasih yang setulus- tulusnya untuk orang–orang yang kusayangi dan kucintai serta orang-orang yang telah mengiringi keberhasilanku:

- Sujud syukur kupersembahkan kepada Allah SWT yang Maha agung, Maha Tinggi dan Maha penyayang atas takdirmu kau jadikan aku manusia yang senantiasa berpikir, berilmu, dan bersabar dalam menjalani proses kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku. Serta Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada Rasulullah SAW.
- Kedua orang tua tercinta yang tidak pernah lelah memberikan semangat, motivasi serta tiada hentinya mendoakanku dengan tulus demi tercapainya keberhasilanku. Terutama untuk Ibunda tercinta (Sukarni Agustiawati) yang tidak pernah lelah untuk mendengarkan keluhanku, ceritaku, serta tidak pernah lelah untuk memberikan semangat dan mendoakanku, Ayahku (Maryono)

yang selalu mendoakanku, menyemangatiku, yang selalu gigih mencari rezeki demi biaya kuliahku.

- Kakak-kakakku tercinta dan tersayang. Yosita Pramediawarti yang sering menjadi tempatku untuk mendengar keluh kesahku masalah skripsiku, Yonnatan Surawikarta kakakku yang selalu gigih untuk membiayai perkuliahanku, Yonika Anggraini kakakku yang tidak pernah lelah memberikan semangat dan motivasi baik itu materil dan imateril untukku. Terimakasihku kepada kalian, tanpa kalian aku tidak mungkin sampai disini sampai sekarang ini, jasa dan budi baik kalian tidak akan pernah kulupakan. Terimakasih yang sangat terdalam kuucapkan.
- Keponakanku (Viren) yang membuat hari-hariku menjadi berwarna dan penuh canda tawa.
- Sahabat tercintaku Angga Saryanto yang tiada hentinya mendengar keluh kesahku dan selalu memberikan motivasi bagiku dalam penyelesaian skripsiku.
- Pustakawan IAIN Bengkulu terkhusus kepada bapak Ahmad Irfan dan bapak Arlan yang sudah bersedia menyempatkan waktunya untuk membantu saya dalam mencari referensi kitab.
- Sahabat-sahabatku tercinta: My mortal enemyku Anggun Putri Sari sahabat yang sudah kuanggap seperti saudaraku yang selalu satu pemikiran jika masalah kuliner, jalan dan yang selalu berbagi

dalam suka dan duka, Muntia Gustika Ratu yang kukenal dari awal perkuliahan ini dan yang selalu bersama-sama di kampus, Umi Mifta selaku teman dan juga guru tempatku belajar mengaji, bimbingan skripsi, sahabatku Ratih Anggriani yang tempatku saling berbagi cerita masalah skripsi, Dian Maya Fustika teman tersantaiku dalam menjalani skripsinya, Juariah, Juga teman-teman seperjuanganku Ekis A yang tercinta.

- Almamater IAIN Bengkulu yang telah menempahku.

ABSTRAK

Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur
Oleh Yolandari, NIM 1516130010

Persoalan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: Apakah sistem penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penulis menggunakan metode kualitatif. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa sistem penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan kesulitan ekonomi serta dengan menjual batu batanya dengan harga yang lebih rendah maka hal ini dilakukan supaya adanya kemudahan di dalam kesulitan ekonomi pembuat batu bata dan untuk mencukupi kebutuhan perekonomiannya. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.

Kata Kunci *: Penetapan Harga, Penjualan, Ekonomi Islam.*

ABSTRACT

Overview of Islamic Economy Against Pricing for the Sale of Bricks in Sinar Pagi Village, Kaur Selatan, Kaur Selatan District, Kaur Regency
By Yolandari, NIM 1516130010

The isues examined in this thesis, namely: Is the brick pricing system in the Sinar Pagi Village of Kaur Selatan of District Kaur Regency already in accordance with Islamic economics. The purpose of this research is to find out how to determine the selling price of bricks in the Sinar Pagi Village, Kaur Selatan District, Kaur Regency. To uncover facts that are complete and complete, the authors use qualitative methods. Then the data is described, analyzed and described for discussion earlier. From the results of this study it was found that the brick pricing system in Sinar Pagi village, Kaur Selatan District, Kaur Regency, is a brick maker that sells bricks at a lower sales price makers and to meet economic needs. Therefore this practice is permissible and is accordance with the principles of Islamic law.

Keywords: *Pricing, Sales, Islamic Economy*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul " Pengaruh *Soft Skill* dan Motivasi Kerja Terhadap Kesiapan Kerja Mahasiswa Ekonomi Syariah IAIN Bengkulu". Tak lupa pula shalawat dan salam penulis curahkan kepada Rasululllah SAW yang telah memberi suri tauladan yang baik untuk umat Islam.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam penyusunan skripsi ini, pennulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M. Ag., M.H, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Desi Isnaini, M.A, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu
4. Eka Sri Wahyuni, MM selaku Ketua Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Herlina Yustati, MA.Ek, selaku Pembimbing II yang telah membimbing dalam proses penyusunan skripsi dengan kesabaran.
6. Drs. M. Syakroni, M.Ag selaku Pembimbing I yang telah membimbing dalam proses penyusunan skripsi dengan kesabaran dan keikhlasan.

7. Bapak dan Ibu dosen serta staf karyawan IAIN Bengkulu yang telah mengajar, memberikan banyak ilmu dan pengalaman semasa kuliah.
8. Bapak dan Ibu dosen penguji pada sidang *munaqasah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun kepada pembaca agar kedepannya lebih baik dalam penulisan.

Bengkulu, 15 Juli 2019 M
12 Dzulqaidah1440 H

Yolandari
NIM 1516130010

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN PERNYATAAN
HALAMAN PENGESAHAN PLAGIASI
MOTTO v
PERSEMBAHAN vi
ABSTRAK ix
ABSTRACT x
KATA PENGANTAR xi
DAFTAR ISI xiii
DAFTAR LAMPIRAN xv

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Kegunaan Penelitian 7
E. Penelitian Terdahulu 8
F. Metode Penelitian
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian 12
2. Tempat Penelitian 12
3. Subjek/Informan Penelitian 12
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data 12
5. Teknik Analisis Data 14

BAB II KAJIAN TEORI
A. Teori Harga
1. Pengertian Harga 16
2. Tujuan Penetapan Harga 17
3. Metode Penetapan Harga 19
4. Strategi Penetapan Harga Jual Produk 20
5. Penetapan Harga
a. Konsep Harga Yang Adil Dalam Islam 21
b. Metode Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam 23
c. Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam 26

B. Teori Penjualan
1. Pengertian Penjualan 35
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan..... 35
3. Kegiatan Penjualan Ditinjau Menurut Pandangan Ekonomi Islam .. 36
4. Pengertian Jual Beli Dalam Islam 37
5. Dasar Hukum Jual Beli 38
6. Rukun dan Syarat Jual Beli 38
C. Teori Ekonomi Islam
1. Pengertian Ekonomi Islam 39
2. Tujuan Ekonomi Islam 40
3. Nilai-nilai Dasar Dalam Ekonomi Islam 41

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN
A. Sejarah Desa Sinar Pagi 43
B. Demografi Desa Sinar Pagi 43
C. Keadaan Sosial Penduduk 44
D. Keadaan Ekonomi Penduduk 45
E. Potensi Di Desa Sinar Pagi 46
F. Masalah Di Desa Sinar Pagi 47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur 49
B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur 54

BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 62
B. Saran 63

DAFTAR PUSTAKA 64
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal

Lampiran 2 : Pengajuan Judul

Lampiran 3 : Check Plagiarism

Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 5 : Catatan Perbaikan Proposal

Lampiran 6 : Halaman Pengesahan Proposal

Lampiran 7 : Surat SK Pembimbing Skripsi

Lampiran 8 : Pedoman Wawancara

Lampiran 9 : Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 10 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 11 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 12 : Surat Izin Selesai Penelitian

Lampiran 13 : Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran 14 : Dokumentasi Foto Pembuat Batu Bata Desa Sinar Pagi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam merupakan agama yang praktis yang mana di dalamnya mengajarkan sistem kehidupan salah satunya tentang ekonomi. Hal ini berkaitan dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) dalam bukunya:

> Ekonomi secara umum didefinisikan sebagai hal yang mempelajari perilaku manusia dalam menggunakan sumber daya yang langka untuk memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan oleh manusia. Ekonomi merupakan suatu bagian dari agama. Ruang lingkup ekonomi meliputi satu bidang perilaku manusia terkait dengan konsumsi, produksi.[1]

Di setiap kegiatan ekonomi tentu saja setiap pelaku ekonomi harus memikirkan dan bersikap sesuai dengan prinsip ekonomi agar segala sesuatu yang telah direncanakan dapat sesuai dan berjalan secara efisien dan seefektif mungkin. Hal ini berkaitan dengan pendapat Francis Tantri dalam bukunya:

> Dalam melaksanakan kegiatan ekonomi, setiap pelaku ekonomi cenderung berpikir, bersikap atau mempunyai cara pandang, dan bertindak sesuai dengan prinsip ekonomi, yaitu efisien dan efektif. Arti prinsip ekonomi adalah dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya untuk memperoleh hasil yang maksimal. Dengan demikian, prinsip ekonomi selalu berkaitan dengan efisiensi biaya dan efektivitas hasil usaha. Bagi setiap perusahaan, efisiensi meliputi faktor-faktor produksi yang terdiri atas sumber daya alam, sumber daya manusia, modal dan manajemen. Sedangkan efektivitas merupakan hasil usaha suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuannya mengahasilkan output yang berwujud barang dan jasa secara menguntungkan.[2]

[1.] Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 14.

[2.] Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 5-6.

Produksi merupakan sejumlah kegiatan yang bertujuan untuk menambah daya guna suatu barang yang dibutuhkan oleh konsumen atas kebutuhan dari barang yang diproduksi. Hal ini berkaitan dengan pendapat Fauzia Ika Yunita dalam bukunya: "Aktivitas produksi adalah menambah kegunaan suatu barang, hal ini bisa direalisasikan apabila kegunaan suatu barang bertambah, baik dengan cara memberikan manfaat yang benar-benar baru maupun manfaat yang melebihi manfaat yang telah ada sebelumnya".[3]

Produksi juga berisikan kegiatan seorang atau sejumlah produsen dalam memproduksi atau menghasilkan suatu barang yang bernilai dan bermanfaat, yang dari barang mentah menjadi barang yang siap dipakai dan dibutuhkan oleh masyarakat (konsumen). Hal ini berkaitan dengan pendapat Sofjan Assauri dalam bukunya:

> Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output) dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaannya cukup luas sehingga mencakup keluaran (output) yang berupa barang atau jasa. Jadi dalam pengertian produksi dan operasi tercakup setiap proses yang mengubah masukan-masukan (input) dan menggunakan sumber-sumber daya untuk menghaslikan keluaran-keluaran (output), yang berupa barang-barang dan jasa-jasa. Didalam kegiatan menghasilkan barang atau jasa, dapat diukur kemampuan menghasilkan atau transformasinya, yang sering dikenal dengan apa yang disebut dengan produktivitas untuk setiap masukan (input) yang dipergunakan, kecuali bahan. Dengan pengertian ini, produksi dimaksudkan sebagai kegiatan pengolahan dalam pabrik. Hasil produksinya dapat berupa barang-barang konsumsi maupun barang-barang industri. Pengertian produksi dalam ilmu ekonomi adalah merupakan kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menciptakan dan menambah kegunaan atau utilitas suatu barang atau jasa.[4]

[3.] Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 115.

[4.] Sofjan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), h. 17-18.

Produksi dan konsumsi dua hal yang erat kaitannya didalam suatu bisnis perdagangan. Hal ini berkaitan dengan pendapat Suherman Rosyidi dalam bukunya: "Di dalam bisnis perdagangan tentu produksi dan konsumsi akan saling berkaitan antara keduanya, yang mana konsumsi itu di dalam ilmu ekonomi secara umum diartikan sebagai penggunaan barang-barang dan jasa-jasa yang secara langsung akan memenuhi kebutuhan manusia".[5]

Oleh karenanya kegunaan dari pada proses produksi ini sangatlah penting untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (konsumen). Hal ini berkaitan dengan pendapat Pusat Pengkajian da Pengembangan Ekonomi Islam dalam bukunya:

> Kegunaan ini bisa juga dirasakan sebagai rasa *"tertolong"* dari suatu kesulitan karena mengonsumsi barang tersebut. Karena adanya rasa inilah, maka seringkali utilitas dimaknai juga sebagai rasa puas atau kepuasan yang dirasakan oleh seseorang konsumen dalam mengonsumsi sebuah barang. Jadi, kepuasan dan utilitas dianggap sama, meskipun sebenarnya kepuasan adalah akibat yang ditimbulkan oleh utilitas.[6]

Harga merupakan nilai yang harus dibayarkan atas barang yang dibeli oleh konsumen karena manfaat dari barang tersebut, penentuan harga jual juga merupakan aspek yang penting dalam setiap proses produksi seorang atau sejumlah produsen. Hal ini berkaitan dengan pendapat Supriyono dalam bukunya:

> Kebijaksanaan penentuan harga jual produk atau jasa yang dikalikan perusahaan adalah salah satu masalah penting dan kompleks yang harus dihadapi oleh para penentu kebijaksanaan. Tetapi kenyataannya, banyak faktor-faktor dan kekuatan-kekauatan yang mempengaruhi harga jual produk, misalnya permintaan dan penawaran produk, serta campur tangan pemerintah dalam penentuan harga jual untuk barang dan jasa tertentu. Kebijaksanaan penentuan harga jual pada suatu perusahaan harus dikoordinasikan

---

5. Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), h. 163.

6. Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)..., h. 127.

> denagn strategi yang dipilih perusahaan dan kebijaksanaan yang berhubungan dengan produk, langganan, promosi penjualan, dan persaingan. Jika suatu perusahaan memutuskan untuk menjual produk kualitas tinggi untuk kelompok langganan yang selektif, tentu saja kebijaksanaan harga jualnya akan berbeda dibandingkan jika perusahaan merencanakan untuk menjual produk kualitas rendah pada tingkat langganan yang lebih luas.[7]

Disetiap proses produksi pastu terdapat pemasaran, yang mana pemasaran ini berfungsi sebagai sarana memperjualbelikan barang yang telah diproduksi sebelumnya agar daya guna dari barang tersebut dapat dengan segera dirasakan oleh konsumen atas kebutuhannya dari barag tersebut. Hal ini berkaitan dengan pendapat Thamrin Abdullah dalam bukunya: “Pemasaran adalah salah satu kegiatan manusia dalam hubungannya dengan pasar. Pemasaran maksudnya bekerja dengan pasar untuk mewujudkan transaksi yang mungkin terjadi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginana manusia”.[8]

Allah SWT mewajibkan manusia untuk bekerja, Islam memerintahkan pemeluknya untuk bekerja dan berusaha di seluruh penjuru bumi guna mencari anugerah Allah sehingga Islam benar-benar menjadikan pekerjaan sebagai perimbangan hidup. Nash ini jelas memberikan isyarat agar manusia bekerja keras dan hidup mandiri. Sebagaimana firman Allah SWT sebagai berikut:

[7.] Supriyono, *Manajemen Strategi Dan Kebijaksanaan Bisnis*, Ed. 2, Cet. 1, (Yogyakarta: BPFE, 1998), h. 296.

[8.] Thamrin Abdullah, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), h. 20.

وَقُلِ ٱعۡمَلُواْ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمۡ وَرَسُولُهُۥ وَٱلۡمُؤۡمِنُونَۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَٰلِمِ ٱلۡغَيۡبِ وَٱلشَّهَٰدَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمۡ تَعۡمَلُونَ ١٠٥

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.*[9] *(Q.S. At-Taubah [9]: 105)*

Perilaku adil sangat ditekankan di dalam aspek kehidupan tanpa terkecuali di dalam agama Islam. Allah SWT sangat menganjurkan kepada ummat-Nya untuk berperilaku adil dalam kehidupan. Sebagaimana firman Allah SWT sebagai berikut:

۞ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ كُونُواْ قَوَّٰمِينَ بِٱلۡقِسۡطِ شُهَدَآءَ لِلَّهِ وَلَوۡ عَلَىٰٓ أَنفُسِكُمۡ أَوِ ٱلۡوَٰلِدَيۡنِ وَٱلۡأَقۡرَبِينَۚ إِن يَكُنۡ غَنِيًّا أَوۡ فَقِيرٗا فَٱللَّهُ أَوۡلَىٰ بِهِمَاۖ فَلَا تَتَّبِعُواْ ٱلۡهَوَىٰٓ أَن تَعۡدِلُواْۚ وَإِن تَلۡوُۥٓاْ أَوۡ تُعۡرِضُواْ فَإِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِمَا تَعۡمَلُونَ خَبِيرٗا ١٣٥

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.*[10] *(Q.S. An-Nisa [4]: 135).*

[9.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 203.

[10.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 100.

Berdasarkan observasi awal bahwa mekanisme penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, seringkali harga dari setiap penjualan batu batanya tidak menetap. Hal ini terjadi apabila pembuat batu bata tersebut sedang mengalami kesusahan dalam hal ekonomi maka si pembuat batu bata bisa saja menjual batu batanya dengan harga yang lebih murah agar si pembuat mendapatkan uang secepat mungkin, sedangkan jika kondisi ekonomi si pembuat batu bata sedang membaik maka si pembuat menjual batu bata dengan harga yang lebih tinggi dengan alasan untuk memperoleh keuntungan agar bisa menutupi biaya-biaya produksi dan kerugian yang telah dialami sebelumnya. Berdasarkan latar belakang masalah dan hasil observasi yang sudah peneliti lakukan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang **"Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur".**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pengusaha batu bata menetapkan harga penjualan di desa Sinar Pagi?
2. Bagaimana pengusaha batu bata menetapkan harga penjualan di desa Sinar Pagi ditinjau dari ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana pengusaha batu bata menetapkan harga penjualan di desa Sinar Pagi.

2. Untuk mengetahui bagaimana pengusaha batu bata menetapkan harga penjualan di desa Sinar Pagi ditinjau dari ekonomi Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan penjelasan deskriptif kepada akademisi, mahasiswa, dan pihak-pihak lainnya mengenai, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*.

2. Kegunaan Praktis

Menambah wawasan ilmu pengetahuan yang luas dalan meningkatkan kompetensi diri, intelektualitas serta emosional dalam bidang ekonomi Islam khususnya mengenai, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur*.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan untuk mengahasilkan penelitian yang lebih baik dan sempurna, untuk itu penulis mengambil refernsi yang berasal dari penelitian terdahulu berupa skripsi yang berkaitan dengan penelitian penulis. Pertama, yang disusun oleh Siti Muslihatun yang berjudul "*Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Fotocopy dan*

Percetakan Ammey).[11] Adapun hasil dari penelitian ini, bahwa mekanisme penetapan pembulatan harga yang tidak jelas di Fotocopy, namun percetakan Ammey menggunakan penetapan harga berbasis keadilan, penetapan harga di Fotocopy Ammey sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena harga yang ditetapakn tidak *mendzalimi* pembeli yaitu Fotocopy dan Percetakan Ammey mengambil keuntungan pada tingkat hasil pembulatan harga, tetapi sisa dari hasil pembulatan tersebut akan dikumpulkan dan dialihkan untuk dana sosial dan untuk kotak amal masjid, dan penetapan pembulatan harga merupakan titik keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan yang disepakati secara rela sama rela oleh penjual dan pembeli.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga sedangkan perbedaannya adalah terletak pada masalah yang dikaji, didalam skripsi saudari Siti Muslihatun mengkaji dan meneliti permasalahan sistem penetapan harga yang dilakukan dengan sistem pembulatan harga oleh Fotocopy dan Percetakan Ammey. Sedangkan permasalahan penelitian yang penulis kaji dan teliti penetapan harga yang dilakukan oleh pembuat batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi dengan menetapkan harga penjualan batu batanya didasarkan pada kondisi ekonomi pembuat batu bata.

[11.] Siti Muslihatun, *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Fotocopy dan Percetakan Ammey)*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017), h. 5.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Siti Romlah yang berjudul "*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang Di Pasar Panorama Kota Bengkulu".*[12] Adapun hasil dari penelitian ini bahwa pedagang pakaian jadi dipasar Panorama kota Bengkulu tidak menggunakan metode penetapan harga, tetapi disini hanya memperhitungkan bagaimana tidak mengalami kerugian dan modal tidak berkurang dalam proses penjualan, hanya mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dari setiap pengambilan barang. Maka dapat disimpulkan bahwa harga yang diberlakukan oleh pedagang pakaian jadi dipasar Panorama kota Bengkulu sudah sesuai dalam Ekonomi Islam, karena keuntungan yang mereka peroleh juga sesuai dalam Ekonomi Islam karena manfaat dari keuntungan tersebut untuk berjalannya usaha mereka.

Persamaan penelitian dengan penelitian penulis sama-sama membahas tentang penetapan harga dan menggunakan sumber data kualitatif, adapun perbedaannya apabila pada skripsi saudari Siti Romlah permasalahan yang dikaji dan diteliti yakni tidak menggunakan metode penetapan harga, tetapi disini hanya memperhitungkan bagaimana tidak mengalami kerugian dan modal tidak berkurang dalam proses penjualan, hanya mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan dari setiap pengambilan barang. Sedangkan permasalahan penelitian yang penulis kaji dan teliti penetapan harga yang dilakukan oleh pembuat batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi

---

[12.] Siti Romlah, *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang Di Pasar Panorama Kota Bengkulu*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017), h. 5-6.

dengan menetapkan harga penjualan batu batanya didasarkan pada kondisi ekonomi pembuat batu bata.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Anida yang berjudul "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Dan Promosi Produk Minyak Goreng Bimoli Pada Hypermart Kota Bengkulu"*.[13] Adapun hasil dari penelitian ini yaitu, bahwa mekanisme penetapan harga minyak goreng Bimoli yang diterapkan Hypermart kota Bengkulu sudah sesuai dengan landasan etika bisnis Islam. Hanya saja dalam mempromosikan produk minyak goreng Bimoli ada beberapa yang penulis harapkan pada Hypermart kota Bengkulu dapat menerapkannya, yaitu promosi di media promo koran, promo katalog dan pemasangan spanduk dipinggir jalan, Hypermart mestinya mencantumkan harga norma/harga asli pada saat mempublikasikan harga promo, potongan harga/diskon, sehingga konsumen dapat mengetahui kelengkapan informasi harga terhadap produk minyak goreng Bimoli yang dipromosikan tersebut.

Persamaan penelitian saudari Anida dengan penulis yaitu sama-sama membahas dan mengkaji tentang penetapan harga sedangkan perbedaannya terletak pada tinjauannya. Didalam skripsi saudari Anida bahwa mekanisme penetapan harga minyak goreng Bimoli yang diterapkan Hypermart kota Bengkulu sudah sesuai dengan landasan etika bisnis Islam. Sedangkan permasalahan penelitian yang penulis kaji dan teliti penetapan harga yang dilakukan oleh pembuat batu bata

---

[13.] Anida, *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Dan Promosi Produk Minyak Goreng Bimoli Pada Hypermart Kota Bengkulu*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017), h. 6.

yang ada di Desa Sinar Pagi dengan menetapkan harga penjualan batu batanya didasarkan pada kondisi ekonomi pembuat batu bata.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan ini *field research* dengan metode kualitatif makadata yang didapat akan lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel, dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai.[14] Peristiwa yang ada di dalam penelitian ini adalah *"Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata Di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur"*.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada 10 Mei - 12 Juli 2019.

b. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian berada di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupatan Kaur.

3. Subjek/Informan Penelitian

Adapun informan penelitian dalam tulisan ini, adalah pembuat batu bata yang berjumlah 10 orang.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber data yang digunakan dalam penelitian yaitu:

[14.] Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 181

1) Data Primer

Penelitian ini menggunakan data primer karena data yang dikumpulkan berupa wawancara langsung kepada masyarakat pembuat atau penjual batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.

b. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1) Observasi

Observasi ini dimaksud untuk mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti untuk mendapatkan hasil yang diinginkan untuk melengkapi penulisan yang dilakukan sehingga dalam hal ini diharapkan tidak memberikan data yang fiktif mengenai kondisi yang ada. Adapun peneliti dalam meneliti kasus ini meninjau langsung ke lokasi penelitian untuk melihat kondisi langsung dan keadaan dilapangan.

2) Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan bertanya jawab kepada responden. Kegiatan ini dilakukan dengan mengadakan wawancara langsung dengan responden yang melakukan jual beli dan pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi.

3) Dokumentasi

Tehnik pengumpulan data yang berasal dari dokumen yang ada di desa Sinar Pagi. Dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental. Dan metode dokumentasi ini merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara.

5. Teknik Analisis Data

Aktivitas dalam analisis data yaitu *data reduction*, *display data*, *conclusion drawing/verification*

a. *Data reduction* (reduksi data)

Mereduksi data merupakan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting. Data yang sudah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah penelitian untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencari bila diperlukan.

b. *Display data* (penyajian data)

Penelitian dengan pendekatan kualitatif penyajian data dapat berupa uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.

c. *Conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan)

Kesimpulan dalam penelitian dengan pendekatan kualitatif yaitu merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan yang berupa gambaran suatu objek yang sebelumnya belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Teori Harga

1. Pengertian Harga

Harga merupakan aspek yang sangat penting dalam setiap proses produksi dari harga jual yang akan diterapkan oleh seorang atau sejumlah produsen dari barang yang telah diproduksi sebelumnya. Hal ini sesuai dengan pendapat Kotler dan Amstrong dalam bukunya:

> Dalam arti yang paling sempit, harga adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa. Harga adalah juga salah satu elemen yan paling fleksibel dari bauran pemasaran. Pada saat yang sama, penetapan harga dan persaingan harga adalah masalah utama yang dihadapi banyak eksekutif pemasaran. Namun, banyak perusahaan yang tidak menangani harga dengan baik. Kesalahan-kesalahan yang biasa terjadi adalah: penetapan harga terlalu berorientasi pada biaya: harga tidak cukup direvisi untuk merefleksikan perubahan pasar: penetapan harga yang tidak memperhitungkan elemen bauran pemasaran lainnya: dan harga yang tidak bervariasi untuk produk-produk, segmen pasar, dan tujuan pembelian yang berbeda.[15]

Dalam menentukan harga setiap produsen haruslah menentukan secara bijak agar penetapan harga yang telah ditetapkan tidak merugikan baik dari produsen maupun konsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat Thamrin Abdullah dalam bukunya:

> Penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika ia memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau ke daerah geografis baru, dan

---

[15.] Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Ed. 8, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 439-440.

ketika ia melakukan *tender* memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru.[16]

Penting untuk menentukan harga di dalam setiap proses produksi untuk harga penjualan, karena harga merupakan aspek yang penting di dalam pemasaran. Hal ini sesuai dengan pendapat Dedi Purwana dan Nur Hidayat dalam bukunya:

> Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan untuk mendapatkan suatu barang dan jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting. Hal ini dikarenakan harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk. Penentuan harga yang tidak tepat dapat berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar. Pelaku bisnis harus dapat menentukan harga jual minimum bagi konsumen. Penentuan harga disesuaikan dengan tujuan.[17]

2. Tujuan Penetapan Harga

Setiap produsen pasti mempunyai strategi masing-masing dalam menentukan aspek-aspek yang dianggap penting bagi setiap proses produksinya terutama dalam penetapan harga produsen pasti mempunyai tujuannya masing-masing. Hal ini sesuai dengan pendapat Sofjan Assauri dalam bukunya:

> Tujuan strategi penetapan harga perlu dientukan terlebih dahulu, agar tujuan perusahaan tercapai. Ada beberapa tujuan penetapan harga yang diambil, yaitu:
>
> a. Memperoleh laba yang maksimum. Pencapaian tujuan ini dilakukan dengan cara menentukan tingkat harga yang memperhatikan total hasil penerimaan penjualan (*sales*

[16.] Thamrin Abdullah, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 171.

[17.] Purwana, Dedi, Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2016), h. 86-88.

revenue) dan total biaya. Dalam hal ini perusahaan menetapkan harga untuk memperoleh tingkat keuntungan (*rate of return*) yang maksimal paling memuaskan.

b. Mendapatkan *share* pasar tertentu. Sebuah perusahaan dapat menetapkan tingkat harga untuk mendapatkan atau meningkatkan *share* pasar, meskipun mengurangi tingkat keuntungan pada masa itu. Strategi ini dilakukan perusahaan karena perusahaan percaya bahwa jika *share* pasar bertambah besar, maka tingkat keuntungan akan meningkat pada masa depan. Tujuan mendapatkan *share* pasar untuk mencapai kenaikan tingkat keuntungan di masa depan akan dapat tercapai apabila:
   1) Pasar peka (*sensitive*) terhadap harga, sehingga harga yang rendah dapat mendorong pertumbuhan pasar yang pesat.
   2) Biaya produksi dan distribusi per satuan (unit) akan menurun secara berarti (cukup besar) dengan meningkatkan produksi dan penjualan.
   3) Harga yang rendah akan mendesak pesaing potensial yang ada sehingga membendung kemungkinan masuknya pesaing lainnya.

c. Memerah pasar (*market skimming*). Perusahaan mengambil manfaat memperoleh keuntungan dari bersedianya pembeli membayar dengan harga yang lebih tinggi dari pembeli yang lain, karena barang yang ditawarkan memberikan nilai yang lebih tinggi bagi mereka. Jadi, dalam hal ini perusahaan menetapkan harga yang tinggi, karena hendak menarikmanfaat dari sekelompok besar pembeli yang bersedia membayar harga tinggi, yang disebabkan produk perusahaan tersebut mempunyai nilai sekarang (*present value*) yang tinggi bagi mereka.

d. Mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum pada waktu itu. Perusahaan menetapkan harga untuk memaksimumkan penerimaan penjualan pada masa itu. Penetapan harga dengan tujuan ini biasanya terdapat pada perusahaan yang mungkin dalam keadaan kesulitan keuangan atau perusahaan yang menganggap masa depannya suram atau tidak menentu.

e. Mencapai keuntungan yang ditargetkan. Perusahaan menetapkan harga tertentu untuk dapat mencapai tingkat laba yang berupa *rate of return* yang memuaskan. Meskipun harg yang lebih tinggi dapat memberikan atau menghasilkan tingkat laba yang lebih besar, tetapi yang berlaku (*conventional*) bagi tingkat investasi dan risiko yang ditanggung.

f. mempromosikan produk. Perusahaan menetapkan harga khusus yang rendah untuk mendorong penjualan bagi produknya, bukan semata-mata bertujuan mendapatkan keuntungan yang besar. Dalam hal ini perusahaan dapat menetapkan harga yang rendah bagi produk yang populer untuk menarik sebanyak mungkin pembeli (*loss-leader pricing*) dengan harapan pembeli selanjutnya akan tertarik untuk membeli produk-produk lain. Sebaliknya perusahaan dapat pula menetapkan harga yang tinggi pada produknya untuk memberi kesan bahwa produk itu merupakan produk yang bermutu tinggi (*prestige pricing*).[18]

3. Metode Penetapan Harga

Setiap produsen dalam menjalankan perdagangannya pasti mempunyai masing-masing metode dalam penetapan harganya, hal ini dikarenakan harga menjadi patokan yang sangat penting . Hal ini sesuai dengan pendapat Philip Kotler dalam bukunya:

> Perusahaan menyelesaikan masalah penetapan harga dengan memilih suatu metode penetapan harga yang mencakup satu atau lebih pertimbangan. Metode penetapan harga yang dipilih akan mengarah kepada suatu harga tertentu.
>
> a. *Cost-Plus Pricing*
>
> Metode penetapan harga yang paling elementer adalah dengan menambahkan suatu jumlah standar pada harga pokok produk. Jadi pengecer alat-alat rumah tangga mungkin membeli dari pabrikan dengan harga US$ 20 untuk sebuah pemanggang roti dan menaikkannya menjadi harga US$ 30, yang berarti kenaikan sebesar 50% dari harga pokok pembelian.
>
> b. *Breakeven Analysis dan Target Profit Pricing*
>
> Pendekatan lainnya dalam penetapan harga yang berorientasi pada biaya adalah *target* profit *pricing*. Perusahaan mencoba menetapkan harga yang akan menghasilkan laba seperti yang telah ditetapkan sebelumhya.
>
> c. *Going-Rate Pricing*
>
> Pada metode ini, perusahaan mendasarkan harganya terutama pada harga pesaing dan kurang memperhatikan biaya atau

[18.] Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Ed. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 224-227.

permintaan sendiri. Perusahaan dapat menetapkan harga yang sama, lebih tinggi, atau lebih murah dari pesaingnya yang besar. Metode *going-rate pricing* sangat populer, kalau elastisitas permintaan sulit diukur, perusahaan berpendapat bahwa harga yang berlaku pada suatu waktu menunjukkan kebijaksanaan bersama daripada industri yang bersangkutan mengenai harga yang akan menghasilkan laba yang wajar.

d. *Sealed-Bid Pricing*

Penetapan harga yang berorientasi pada persaingan akan terjadi kalau perusahaan mengikuti tender untuk melaksanakan suatu pekerjaan atau proyek. Dalam penetapan harga, perusahaan berpatokan pada harapan akan berapa besar harga yang ditetapkan pesaing, sedangkan hubungan antara harga tersebut dengan biaya dan permintaan perusahaan akan diabaikan. perusahaan berupaya dengan giat untk memenangkan *tender* dan memperoleh kontrak, untuk itu diperlukan penetapan harga yang lebih rendah dari perusahaan-perusahaan lainnya.[19]

4. Strategi Penetapan Harga Jual Produk

Penetapan harga juga menjadi persoalan rumit ketika sebuah perusahaan salah atau tidak mengetahui strategi dalam penetapan harga jual produknya. Hal ini sesuai dengan pendapat Rudianto dalam bukunya:

> Salah satu persoalan rumit yang dihadapi oleh manajemen perusahaan adalah menetapkan harga jual produk perusahaan, karena hal ini sangat berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Harga jual yang terlalu tinggi akan membuat membuat masyarakat tidak membeli atau mengurangi jumlah pembelian produk, sehingga perusahaan tidak akan memperoleh pendapatan dan laba yang cukup. Sebaliknya, harga jual yang terlalu rendah akan membuat perusahaan tidak mampu mencapai laba usaha yang direncanakan. Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi. Mulai dari biaya produksi, biaya operasi, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual

[19.] Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Cet. 1, (Jakarta: CV Intermedia,1984), h. 448-454.

> pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk. Karena itu, penentuan harga jual produk perusahaan harus menjadi kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuannya.[20]

5. Penetapan Harga

a. Konsep Harga Yang Adil Dalam Islam

Harga yang adil di dalam agama Islam adalah harga yang tidak memberatkan ataupun merugikan bagi kedua belah pihak, dan tidak pula menimbulkan kezaliman atas harga yang ditetapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) dalam bukunya:

> Secara umum harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (*kedzaliman*) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualannya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkannya.[21]

Harga yang adil di dalam Al-Qur'an sangat menekankan pada konsep keadilan dengan menjauhi kedzaliman dan menekankan adanya kejujuran. Hal ini sesuai dengan pendapat Adiwarman Azwar Karim dalam bukunya:

> Konsep harga yang adil pada hakikatnya telah ada dan digunakan sejak awal kehadiran Islam. Al-Qur'an sendiri

---

[20.] Rudianto, *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*, (Jakarta; Erlangga, 2013), h. 127-128.

[21.] Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)..., h. 332.

sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, adalah hal yang wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya harga.[22]

Keadilan menjadi amat sangat penting di dalam menjalankan semua aspek kehidupan di bumi. Sebagaimana dikatakan Allah SWT dalam firmannya sebagai berikut:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِٱلْبَيِّنَٰتِ وَأَنزَلْنَا مَعَهُمُ ٱلْكِتَٰبَ
وَٱلْمِيزَانَ لِيَقُومَ ٱلنَّاسُ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَأَنزَلْنَا ٱلْحَدِيدَ فِيهِ
بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَٰفِعُ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ ٱللَّهُ مَن يَنصُرُهُۥ
وَرُسُلَهُۥ بِٱلْغَيْبِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ قَوِىٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Artinya: *Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa.*[23] *(Q.S. Al-Hadid [57]: 25)*

Penting dalam setiap aspek kehidupan untuk menerapkan nilai keadilan tanpa terkecuali didalam ekonomi. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya:

---

22. Karim, Adiwarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 353.

23. Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 541.

> Dengan Nilai keadilan merupakan konsep universal yang secara khusus berarti menempatkan sesuatu pada posisi dan porsinya. Kata adil dalam hal ini bermakna tidak berbuat zalim kepada sesama manusia, bukan berarti sama rata sama rasa. Dengan kata lain, maksud adil disini adalah menempatkan sesuatu pada tempatnya (*wadh'u al-sya-i' ala makanih*). Keadilan dapat menghasilkan keseimbangan dalam perekonomian dengan meniadakan kesenjangan antara pemilik modal (orang kaya) dengan pihak yang membutuhkan (orang miskin). Walaupun, tentunya Islam tidak menganjurkan kesamaan ekonomi dan mengakui adanya ketidaksamaan ekonomi antar-orang perorangan.[24]

b. Metode Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Di dalam agama Islam metode penetapan harga juga menggunakan beberapa metode. Sebagaimana dikatakan Muhammad dalam bukunya:

> Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural centainty contract*), biasanya menggunakan metode:
>
> 1) *Mark-up Piricing*
> Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau *margin* yang diinginkan.
> 2) *Target-Return Pricing*
> *Target-Return pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.
> 3) *Perceived-Value Pricing*
> Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar

[24.] Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), h. 29-30.

> penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan *variable* harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*. Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tinkat kepuasan *customer* terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.
>
> 4) *Value Pricing*
>
> Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi. Hal ini sudah menjadi pemahaman bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.[25]

Dalam penetapan harga seorang produsen hendaknya menetapkan harga dagangannya seperti yang diajarkan oleh Rasulullah dan berdasarkan perhitungan berdasarkan modal dan keuntungan. Hal ini sesuai dengan pendapat Muhammad dalam bukunya:

> Penetapan harga jual, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark-up*. Secara matematis, menurut Muhamad harga jual dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

[25.] Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMYKPN, 2005), h. 132-134.

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Penjulan}}$$

$$\textit{Cost Recovery} = \frac{\textit{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \times 100\%}{\text{Harga Beli}}$$

> *Cost Recovery* adalah bagian dari estimasi biaya operasi yang dibebankan kepada harga beli/total pembiayaan. *Cost Recovery* tersebut bisa didekati dengan membagi estimasi biaya operasi dengan target volume pembiayaan, kemudian ditambahkan dengan harga beli dari *suppliyer* dan keuntungan yang diinginkan sehingga didapatkan haga jual.[26]

Di dalam Islam juga sangatlah penting untuk mengedepankan konsep kejujuran, keadilan dalam setiap aspek kehidupan tanpa terkecuali dalam hal ekonomi. Hal ini sesuai dengan pendapat Fordeby Adesy dalam bukunya:

> Dalam konteks kejujuran Islami, hukum permintaan dan penawaran yang mempengaruhi harga tidak sepenuhnya berlaku, khususnya jika jumlah permintaan lebih besar dari jumlah penawaran yang akan berdampak pada kenaikan harga jual. Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka konsep harga jual berbasis nilai kejujuran yang dapat digunakan, yaitu:
>
> 1) *Consistency Cost-Plus Pricing*, yaitu penentuan harga jual berdasarkan harga pokok ditambah *mark-up* yang diterapkan secara konsisten. Besarnya *mark-up* dipengaruhi oleh besarnya biaya operasi (biaya pemasaran dan administrasi umum) ditambah *margin* yang diharapkan.
> 2) *Consistency Market Mechanism* (Mekanisme Pasar Bersyarat), yaitu harga jual yang telah terbentuk pada awal penetapan harga jual melalui mekanisme pasar yang tidak boleh mengalami kenaikan. Pengecualian atas hal ini apabila terjadi kenaikan

[26.] Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*..., h. 140.

> biaya masukan, maka harga jual tersebut bisa menyesuaikan.[27]

c. Penetapan Harga Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Penetapan harga dilarang di dalam agama Islam sebagaimana dikatakan Rasulullah. Hal ini sesuai dengan pendapat Nurul Huda dalam bukunya:

> Distorsi harga ketika kaum Qurais menetapkan blokade ekonomi terhadap umat Islam. Kenaikan harga di Madinah, Rasulullah menyatakan Allah adalah Dzat yang menentukan dan mengatur harga, penahan, pencurah serta penentu rezeki, aku berharap Tuhanku dimana salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezaliman dalam hal darah dan harta. Abu Yusuf (731-798), dalam kitabnya yang terkenal *Al-Kharaj*. Abu Yusuf merupakan ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar. Ia misalnya memperhatikan peningkatan dan penurunan produksi dalam kaitannya dengan perubahan harga. Pemahaman saat itu mengatakan bahwa bila tersedia sedikit barang, maka harga akan mahal dan demikian sebaliknya. Pada kesimpulan Abu Yusuf menyatakan murah atau mahalnya suatu harga merupakan ketentuan Allah. Ibnu Taimiyah (1263-1328), dalam kitabnya Majmu Fatawa *Syakh Al-Islam dan kitab Al-Hisbah fi Al-Islam*. Ibnu Taimiyah menyatakan perubahan dalam penawaran digambarkan sebagai peningkatan atau permintaan ditentukan oleh selera dan pendapatan dan menurut Ibnu Taimiyah bila seluruh transaksi sudah sesuai dengan aturan, kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah.[28]

Penetapan harga juga ditegaskan dalam sebuah hadis, yang mana penetapan harga adalah haram hukumnya. Sebagaimana dikatakan dalam sebuah hadis Anas bin Malik ra:

[27.] Fordebi Adesy, *Akuntansi Syariah*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 250.

[28.] Huda, Nurul, *et.al*, *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoritis*, Cet. 2, Ed. 1, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 230-231.

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَا لِكٍ قَالَ: قَالَ النَّاسُ: يَارَسُولَ الله غَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا . فَقَالَ رَسُولُ الله صَلَّى الله عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ الله هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَا بِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لأَ رْجُو أَنْ أَلْقَى الله وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَا لِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ. (رَوَاهُ اَبُودَاوُد)

Artinya: Dari Anas bin Malik, ia berkata: Orang-orang berkata, "Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami". Lalu Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan sesungguhnya aku benar-benar berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta". (HR. Abu Dawud).

Sababul Wurud hadis: Anas r.a meriwayatkan bahwa pada zaman Rasulullah Saw. di Madinah terjadi harga yang membumbung tinggi. Kemudian orang-orang berkata: "Wahai Rasulullah Saw., harga begitu mahal, maka tetapkanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Saw. bersabda, seperti hadis tersebut. Dan kesimpulannya bahwa *tas'ir* atau penetapan harga adalah haram. Asy-Syaukani menyatakan, bahwa hadis tersebut dijadikan dalil bagi pengharaman dalam penetapan harga dan bahwa ia (penetapan harga) merupakan suatu kedzaliman yaitu penguasa memerintahkan para penghuni pasar agar tidak menjual barang-barang mereka kecuali dengan harga sekian, kemudian melarang mereka untuk menambah ataupun mengurangi harga tersebut. Alasannya bahwa manusia dikuasakan atas mereka sedangkan pematokan harga adalah pemaksaan terhadap mereka. Padahal seorang iman diperintahkan untuk memelihara kemaslahatan umat Islam.[29]

Setiap pelaku pasar dalam menjalankan perdagangannya hendaknya mencontoh dari Rasulullah dengan mengacu pada beberapa aspek. Hal ini sesuai dengan pendapat Rozalinda pada bukunya:

Dengan mengacu pada kehidupan pasar pada masa Rasulullah Saw dan sikap yang diambil Rasulullah dalam menghadapi kenaikan harga di pasar, merupakan bentuk dari mekanisme pasar Islami. Adapun ciri khas mekanisme pasar Islami sebagai berikut:

[29.] Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Cet. 4, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 198-199.

1) Orang bebas keluar masuk pasar.
2) Adanya informasi yang cukup mengenai kekuatan-kekuatan pasar dan barang-barang dagangan.
3) Unsur-unsur monopolistik harus dilenyapkan dari pasar. Kolusi antara penjual dan pembeli harus dihilangkan. Pemerintah boleh melakukan intervensi apabila ada monopoli.
4) Kenaikan dan penurunan harga disebabkan oleh naik turunnya permintaan dan penawaran.
5) Adanya homogenitas dan standarisasi produk agar terhindar dari pemalsuan produk, penipuan, dan kecurangan tentang kualitas produk.
6) Terhindar dari penyimpangan terhadap kebebasan ekonomi yang jujur seperti sumpah palsu, kecurangan dalam takaran, timbangan, ukuran.[30]

Dalam perdagangan terutama dalam Islam mempunyai prinsip dalam setiap transaksinya, seperti haruslah dilandasi dengan rasa keadilan di dalam menjalankan setiap transaksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Fordebi Adesy di dalam bukunya:

> Transaksi perdagangan kedua pihak harus saling ikhlas, tidak ada intervensi pihak lain dalam menentukan harga. Pasar dalam keadaan normal, harganya akan turun jika jumlah barang yang ada di pasar ketersediaannya melimpah, sebaliknya harga barang akan naik jika jumlah barang yang tersedia di pasar sedikit. Beberapa prinsip yang melandasi fungsi pasar dalam masyarakat muslim:
>
> 1) Dalam konsep perdagangan Islam, penentuan harga dilakukan oleh kekuatan pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Kesepakatan terjadinya permintaan dan penawaran haruslah terjadi secara suka rela.
>
> Di dalam agama Islam terutama dalam perniagaan sangatlah dilarang berdagang atau berniaga dengan cara yang *bathil* dan merugikan salah satu pihak yang ada di dalamnya. Hal ini sebagaimana dikatakan Allah SWT dalam firmannya sebagai berikut:

[30.] Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 152-153.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم
بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا
تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*[31] *(Q.S. An-Nisa [4]: 29)*

Dalam hal ini, semua harga terkait dengan faktor produksi maupun produk barang itu sendiri bersumber pada mekanisme pasar seperti itu, karena itu ketetapan harga tersebut telah diakui sebagai harga yang adil dan wajar (harga yang sesuai).

2) Mekanisme pasar dalam konsep Islam melarang adanya sistem kerja sama yang tidak jujur. Prinsip monopoli dan oligopoli tidak dilarang dalam Islam selama pelaku tidak mengambil keuntungan di atas keuntungan yang wajar.
3) Bila pasar dalam keadaan tidak sehat, di mana telah terjadi tindak kezaliman seperti penipuan, penimbunan, atau perusakan pasokan dengan tujuan menaikkan harga, maka menurut Ibn Taimiyah pemerintah wajib melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen tanpa ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi oleh pihak lain.
4) Praktik perdagangan yang Islami adalah perdagangan yang dilandasi oleh nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan. Perdagangan yang adil dalam konsep Islam adalah perdagangan yang *"tidak menzalimi dan tidak dizalimi"*.[32]

[31.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 83.

[32.] Fordebi Adesy, *Ekonomi dan Bisnis Islam: Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 134-137.

Prinsip perdagangan yang diajarkan Nabi Muhammad Saw. menganut prinsip yang sesuai dengan wahyu Allah dalam Surah An-Nisa: 29, yaitu transaksi yang dilakukan secara sukarela tanpa ada paksaan serta menjunjung tinggi kejujuran dan keadilan disertai tindakan yang tidak saling menzalimi. Kejujuran dan keadilan dalam perdagangan merupakan pokok-pokok ajaran Islam yang sangat utama.

فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا۟ فَأْذَنُوا۟ بِحَرْبٍ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦ ۖ وَإِن تُبْتُمْ
فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ
﴿٢٧٩﴾ وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا۟
خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: *Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.*[33] *(Q.S. An-Nisa [4]: 29)*

Namun lain halnya di dalam ilmu fiqh sesuatu baik itu dalam bermuamalah maupun lainnya terdapat kemudahan di dalamnya. Dalam kajian ilmu fiqh terdapat yang namanya *azimah* dan *rukhshah* yang mana terdapat berbagai macam ketentuan hukum syariat Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Alaiddin Koto dalam bukunya:

[33.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 83.

1) Pengertian *Azimah*
   Yang dimaksud dengan *azimah* adalah peraturan-peraturan Allah yang asli dan terdiri atas hukum-hukum yang berlaku umum. Artinya, hukum itu berlaku bagi setiap *mukalaf* dalam semua keadaan dan waktu biasa (bukan karena darurat atau pertimbangan lain) dan sebelum peraturan tersebut belum ada peraturan lain yang mendahuluinya. Misalnya, bangkai menurut hukum asalnya adalah haram dimakan oleh semua orang. Ketentuan ini disebut juga dengan hukum pokok.
2) Pengertian *Rukhshah*
   Yang dimaksud dengan *rukhshah* adalah peraturan-peraturan yang tidak dilaksanakan karena adanya hal-hal yang memberatkan dalam menjalankan *azimah*. Dengan kata lain, *rukhshah* adalah pengecualian hukum-hukum pokok *(azimah)* sebagaimana disebut sebelumnya. *Rukhshah* diberikan oleh *syar'i* sebagai keringanan bagi *mukalaf* sehingga mereka bebas memilih antara *azimah* dan *rukhshah*. Namun, adakalanya pula *rukhshah* itu diwajibkan melaksanakannya bila hal itu berkaitan dengan pertimbangan-pertimbangan lain. Misalnya, memakan daging babi merupakan *rukhshah* dalam keadaan terpaksa. Artinya, memakan daging babi dalam keadaan sangat terpaksa dan satu-satunya jalan untuk memelihara jiwa maka saat itu diwajibkan hukumnya. Dalam keadaannya demikian, *rukhshah* sudah berubah menjadi *azimah*, yaitu wajib menyelamatkan diri dari kehancuran atau haram membiarkan diri jatuh pada kecelakaan.[34]

Di dalam firman Allah SWT telah dijelaskan dalam surat Al-Maidah [5]: 3 sebagai berikut:

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ ٱلْمَيْتَةُ وَٱلدَّمُ وَلَحْمُ ٱلْخِنزِيرِ وَمَآ أُهِلَّ لِغَيْرِ
ٱللَّهِ بِهِۦ وَٱلْمُنْخَنِقَةُ وَٱلْمَوْقُوذَةُ وَٱلْمُتَرَدِّيَةُ وَٱلنَّطِيحَةُ وَمَآ
أَكَلَ ٱلسَّبُعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى ٱلنُّصُبِ وَأَن

[34] Alaiddin Koto, *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh (Sebuah Pengantar)*, (Jakarta: PT Rajawali Pers, 2011), h. 55-56.

تَسْتَقْسِمُوا۟ بِٱلْأَزْلَـٰمِ ۚ ذَٰلِكُمْ فِسْقٌ ۗ ٱلْيَوْمَ يَئِسَ ٱلَّذِينَ
كَفَرُوا۟ مِن دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَٱخْشَوْنِ ۚ ٱلْيَوْمَ أَكْمَلْتُ
لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتْمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِى وَرَضِيتُ لَكُمُ ٱلْإِسْلَـٰمَ
دِينًا ۚ فَمَنِ ٱضْطُرَّ فِى مَخْمَصَةٍ غَيْرَ مُتَجَانِفٍ لِّإِثْمٍ ۙ فَإِنَّ ٱللَّهَ
غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٣﴾

Artinya: *Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, (daging hewan) yang disembelih atas nama selain Allah, yang tercekik, yang terpukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan diterkam binatang buas, kecuali yang sempat kamu menyembelihnya, dan (diharamkan bagimu) yang disembelih untuk berhala. dan (diharamkan juga) mengundi nasib dengan anak panah, (mengundi nasib dengan anak panah itu) adalah kefasikan. pada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu, sebab itu janganlah kamu takut kepada mereka dan takutlah kepada-Ku. pada hari ini telah Kusempurnakan untuk kamu agamamu, dan telah Ku-cukupkan kepadamu nikmat-Ku, dan telah Ku-ridhai Islam itu Jadi agama bagimu. Maka barang siapa terpaksa karena kelaparan tanpa sengaja berbuat dosa, Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.*[35] *(Q. S Al-Maidah [5]: 3)*

Kajian ilmu fiqh sangat erat kaitannya dengan ekonomi Islam yang mana kajian ilmu antara keduanya saling berhubungan satu sama lainnya dengan menggunakan kaidah fiqh. Hal ini sesuai dengan pendapat Abd. Rahman Dahlan dalam bukunya:

[35.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 108.

Al-Masyaqqoh Tajlibut Taysir (اَلْمَشَقَّةُ تَجْلِبُ التَّيْسِيْرَ)

Al-masyaqqoh tajlibut taysir berarti, kesulitan menarik kemudahan. Yang dimaksud dengan *al-masyaqqoh tajlibut taysir* ialah jika dalam melaksanakan suatu ketentuan syara' mukallaf menghadapi kendala dalam bentuk kesulitan dan kesempitan yang melebihi batas-batas kemampuan yang wajar, maka kesulitan tersebut secara otomatis melahirkan ketentuan yang bersifat keringanan. Sebagaimana telah disebutkan pada uraian tentang *'awaridh al-ahliyyah* (halangan-halangan kecakapan menerima dan melaksanakan beban *taklif*), bahwa adanya faktor-faktor tertentu yang sebagiannya bukan saja dapat meringankan beban *taklif*, seperti: bepergian, sakit, lupa, tidur dan terpaksa, tetapi juga dapat menghilangkan sama sekali tanggung jawab *taklif* dari seseorang, seperti: keadaan gila.[36]

Kaidah *al-masyaqqoh tajlibut taysir*, antara lain berdasarkan firman Allah pada surah Asy-Syarh (94): 5-6 sebagai berikut:

فَإِنَّ مَعَ ٱلْعُسْرِ يُسْرًا ۝٥ إِنَّ مَعَ ٱلْعُسْرِ يُسْرًا ۝٦

Artinya: *Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.*[37] *(Q.S. Asy-Syarh [94]:5-6)*

Di dalam kaidah *Al-masyaqqoh tajlibut taysir bahwa* dengan jelas dikatakan hukum syariat Islam itu sangatlah memudahkan untuk ummat-Nya terlebih yang sedang mengalami kesulitan. Hal ini sesuai dengan pendapat Toha Andiko dalam bukunya:

Arti dari kaidah *Al-masyaqqoh tajlibut taysir* adalah suatu kesusahan mengharuskan adanya kemudahan. Maksudnya, suatu hukum yang mengandung kesulitan dalam pelaksanaannya atau

---

36. Dahlan, Abd. Rahman, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Amzah, 2015), h. 331-333.

37. Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 596.

berpotensi mendatangkan bahaya dalam pelaksanaannya, baik kepada badan, jiwa, ataupun harta seorang *mukallaf*, maka harus diringankan sehingga tidak menyulitkan dan membahayakan lagi. Oleh sebab itu, kesulitan yang dianggap bisa meringankan *taklif* kepada seorang *mukallaf* adalah:

1) Karena khawatir akan terputusnya ibadah dan khawatir akan adanya kerusakan bagi dirinya, baik jiwa, badan, hartanya, maupun kedudukannya.
2) Ada rasa takut akan terkurangi kegiatan-kegiatan sosial yang berhubungan dengan kepentingan kemasyarakatan karena aktifitas tersebut dalam Islam termasuk dalam kategori amal saleh yang bernilai ibadah.[38]

Dilihat dari berbagai sudut pandang bahwa sistem penetapan harga penjualan batu bata di desa Sinar Pagi sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam, yang mana di dalam kaidah fiqh *Al-masyaqqoh tajlibut taysir* dan firman Allah surat Asy-Syarh:5-6 yang menyebutkan *"Sesungguhnya kesulitan itu mendatangkan kemudahan"* dan hal ini sama saja dengan praktik penjualan batu bata di desa Sinar Pagi bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan yang kesulitan ekonomi serta dengan menjual batu batanya dengan harga yang lebih rendah maka hal ini dilakukan supaya adanya kemudahan di dalam kesulitan ekonomi pembuat batu bata dan untuk mencukupi kebutuhan perekonomiannya. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.

[38.] Toha Andiko, *Ilmu Qawa'id Fiqhiyyah (Panduan Praktis Dalam Merespons Problematika Hukum Islam Kontemporer)*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 90-91.

B. Teori Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapakan tidak tercapat dan pendapatan pun akan berkurang. Hal ini sesuai dengan pendapat Basu Swasta dalam bukunya:

> Definisi penjualan sangat luas. Beberapa ahli menyebutkan sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebut sebagai seni, adapula yang memasukkan masalah etika dalam penjualan. Pada pokoknya istilah menjual dapat diartikan sebagai berikut: menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.[39]

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Di dalam penjualan ada banyak faktor-faktor yang harus diketahui oleh seorang pengusaha dalam meningkatan aktivitas penjualannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Basu Swasta dalam bukunya:

> Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:
> a. Kondisi dan Kemampuan Penjualan
> Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatka dua pihak,

[39.] Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1999), h. 5.

yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinyaa agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

1) Jenis pasar
2) Kelompok pembeli atau segmen pasar
3) Daya belinya
4) Frekuensi pembeli
5) Keinginan dan kebutuhan

c. Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.[40]

3. Kegiatan Penjualan Ditinjau Menurut Pandangan Ekonomi Islam

Sebagai makhluk sosial tentu saja sebagian dari manusia dalam mencari rezeki di muka bumi dengan cara kegiatan perdagangan dan di dalam kegiatan perdagangan tersebut tentu saja terdapat juga kegiatan penjualan yang mana di dalam kegiatan penjualan ini hendaknya setiap manusia melakukannya seperti cara Rasulullah saw ketika berdagang

[40.] Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*..., h. 404.

yang salah satunya menjunjung tinggi nilai kejujuran, keadilan. Hal ini sesuai dengan pendapat Masyhuri dalam bukunya:

> Kegiatan penjualan atau perdagangan dalam Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang muamalah, yakni bidang yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor riil. Sistem ekonomi Islam tampaknya lebih mengutamakan sektor riil dibanding dengan sektor moneter, dan transaksi penjualan atau jual beli memastika keterkaitan kedua sektor yang dimaksud. Namun tidak semua praktek penjualan (perdagangan) boleh dilakukan. Perdagangan yang dijalankan dengan cara yang tidak jujur, mengandung unsur penipuan, yang karena itu ada pihak yang dirugikan dan praktek-praktek lain sejenisnya merupakan hal-hal yang dilarang dalam Islam.[41]

4. Pengertian Jual Beli Dalam Islam

Pengertian jual beli ada beberapa macam, seperti menurut agama Islam, menurut bahasa Indonesia dan menurut pasal 20 ayat 2. Hal ini sesuai dengan pendapat Mardani dalam bukunya:

> Menurut istilah jual beli disebut *bay'* yang berarti menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.[42] Jual beli dalam bahasa Indonesia berasal daridua kata, yaitu jualdan beli. Yang dimaksud dengan jual beli adalah berdagang, berniaga, menjual dan membeli barang. Menurut pasal 20 ayat 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *bay'* adalah jual beli antara benda dan benda, atau pertukaran antara benda dengan uang.[43]

---

41. Masyhuri, *System Perdagangan Dalam Islam*, (Jakarta: Pusat Penelitian Ekonomi-LIPI, 2005), h. 1.
42. Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 101.
43. Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*..., h. 2.

5. Dasar Hukum Jual Beli

Kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang dibolehkan dalam Al-Qur'an. Hal ini sesuai dengan pendapat Hendi Suhendi dalam bukunya: "Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah dan *ijma'* para ulama. Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya *mubah* kecuali jual beli yang dilarang oleh *syara*".[44]

Kegiatan jual beli juga terdapat di dalam Al-Qur'an. Adapun dasar hukum jual beli antara lain:

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ۚ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: *Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*[45] *(Q.S. Al-Baqarah [2]: 275)*

6. Rukun dan Syarat Jual Beli

Dalam agama Islam jual beli juga harus memenuhi rukun dan syarat agar sahnya kegiatan jual beli tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Hendi Suhendi dalam bukunya:

> Rukun jual beli ada tiga yaitu akad (*ijab kabul*), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *ma'qud alaih* (objek akad).
>
> a. Akad (*Ijab Qabul*)
>
> Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Sighat disebut juga akad atau ijab dan kabul. Ijab diambil dari kata aujaba artinya meletakkan, pihak penjual yaitu pemberian

---

[44.] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 66-67.

[45.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 47.

hak milik, dan qabul yaitu orang-orang yang menerima hak milik.[46]

Dan adapun syarat lain sahnya kegiatan jual beli di dalam agam Islam adalah adanya *aqid* dan *ma'qud alaih* atau orang yang melakukan akad jual beli. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya:

b. *Aqid* atau orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Orang yang berakad atau aqid maka langsung tertuju kepada penjual dan pembeli karena keduanya mempunyai andil dalam terjadinya kepemilikan dengan harga dan syarat yang telah ditentukan.

c. *Ma'qud alaih (*objek akad)

Objek akad jual beli tidak sah bila tidak terpenuhi dalam suatu akad tujuan syarat atau benda yang menjadi objek akad, yaitu:

1) Suci barangnya.
2) Dapat dimanfaatkan.
3) Milik orang yang melakukan akad.
4) Dapat diserahkan.
5) Dapat diketahui barangnya.
6) Barang yang ditransaksikan ada ditangan.[47]

C. Teori Ekonomi Islam

1. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam mempunyai banyak pengertian dari para pakar ekonomi Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya:

Istilah ekonomi berasal dari bahasa Yunani Kuno yaitu *oicos* dan *nomos* yang berarti rumah dan aturan (mengatur urusan rumah tangga). Secara istilah, pengertian ekonomi Islam dikemukakan dengan redaksi yang beragam di kalangan para pakar ekonomi Islam:

---

46. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 70.
47. Idri, *Hadis Ekonomi*..., h. 16-17.

a. Muhammad Abdul Mannan dalam *"Islamic Economics: Theory and Practice"*
   Ekonomi Islam adalah ilmu engetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.
b. Muhammad Nejatullah al-Siddiqi dalam *"Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporery Literature"*
   Ilmu ekonomi Islam adalah respon pemikir Muslim terhadap tantangan ekonomi pada masa tertentu. Dalam usaha keras ini mereka dibantu oleh Al-Qur'an dan Sunnah, akal (ijtihad), dan pengalaman.
c. M. Umer Chapra dalam *"The Future of Economic: An Islamic Perspectif"*
   Ekonomi Islam adalah suatu pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumber daya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makroekonomi yang berkesinambungan dan ekologi yang berkesinambungan.[48]

Dari pengertian di atas bahwa dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam adalah ilmu ekonomi yang berdasarkan prinsip agama Islam. Hal ini sesuai dengan pendapat Pusat Pengkajian dan Pengmebangan Ekonomi Islam dalam bukunya:

> Pada intinya ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisis, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islami atau cara-cara yang didasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu Al-Qur'an dan Sunnah Nabi.[49]

2. Tujuan Ekonomi Islam

Penting untuk mempelaari ekonomi Lislam yang mana manusia sebagai makhluk sosial tentu tidak akan pernah terlepas dengan kata

---

[48.] Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*..., h. 6-7.

[49.] Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI)..., h. 17.

ekonomi dan apabila manusia mendalami ilmu ekonomi Islam maka ia sama saja membawa kemaslahatan baginya. Hal ini sesuai dengan pendapat Fauzia Ika Yunia dan Abdul Kadir Rayidi dalam bukunya:

> Tujuan ekonomi Islam adalah *mashlahah* (kemaslahatan) bagi umat manusia. Yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia. Menjaga kemaslahatan bisa dengan cara min haytsual-wujud dengan cara mengusahakan segala bentuk aktivitas dalam ekonomi yang bisa membawa kemaslahatan.[50]

3. Nilai-Nilai Dasar Dalam Ekonomi Islam

Di dalam ekonomi Islam lebih mengedepankan kepada akhirat yang mana segalanya berdasarkan hanya untuk mendapatka *falah* dan mendapatkan rahmat Allah SWT. Hal ini sesuai dengan pendapat Idri dalam bukunya:

> Nilai dasar ekonomi Islam berbeda dengan nilai dasar ekonomi kapitalis dan sosialis. ekonomi kapitalis berdasar pada *laisez-faire* (kebebasan mutlak) sebagai ideologi dasarnya. Ekonomi Islam sejak awal merupakan formulasi yang didasarkan atas pandangan Islam tentang hidup dan kehidupan yang mencakup segala hal yang diperlukan untuk merealisaskan keberuntungan (*falah*) dan kehidupan yang baik (*hayah thayyibah*) dalam bingkai aturan syariah yang menyangkut pemeliharaan keyakinan (*faith*), jiwa atau kehidupan (*soul/life*), akal pikiran (*intellect*), keturunan (*posterity*), dan harta kekayaan (*wealth*). Dalam Islam, ekonomi harus dapat terwujud dalam siklus ekonomi pada semua lapisan masyarakat. Ekonomi tidak boleh didominasi oleh satu golongan tertentu sebagaimana dalam kapitalisme ataupun oleh pemerintah yang otoriter sebagaimana dalam sosialisme.[51]

[50.] Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*..., h. 12-13.

[51.] Idri, *Hadis Ekonomi*..., h. 18-19.

Perintah Allah SWT untuk bertakwa sangatlah jelas tertuang dalam firamannya sebagai berikut:

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةًۢ بَيْنَ ٱلْأَغْنِيَآءِ مِنكُمْ ۚ وَمَآ ءَاتَىٰكُمُ ٱلرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَىٰكُمْ عَنْهُ فَٱنتَهُوا۟ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ ﴿٧﴾

Artinya: Supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya.[52] *(Q.S. Al-Hasyr [59]: 7)*

[52.] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 546.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Desa Sinar Pagi

Sinar Pagi merupakan salah satu desa yang terletak di daerah Kabupaten Kaur yang mana desa ini merupakan hasil pemekaran dan baru diresmikan pada tahun 2008. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

> Desa Sinar Pagi merupakan salah satu Desa dalam wilayah administrasi Kecamatan Kaur Selatan yang terletak ± 2 Km dari sebelah Barat Kecamatan Kaur Selatan yang merupakan Desa baru hasil pemekaran dari Desa Sekunyit Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur pada tahun 2008.Berawal dari keinginan masyarakat yang ingin mendapatkan pelayanan pemerintah yang lebih dekat, efektif dan efisien. Maka pada awal tahun 2008 dibentuklah Panitia Pemekaran Desa dan pada waktu itu juga langsung mengajukan permohonan Pemekaran Desa kepada pemerintah Kabupaten. Dengan melewati berbagai hal dan proses pemekaran yang sesuai dengan aturan hukum yang berlaku dari mulai penentuan nama desa, pembagian wilayah, pembagian kekayaan atau asset desa. Akhirnya pada bulan Juni tahun 2008 resmi menjadi Desa dengan nama Desa Sinar Pagi. Selanjutnya pada tahun 2009 diadakan pemilihan kepala Desa Depenitif secara langsung oleh masyarakat dan yang menjadi pemenangnya Sukardi. Ar yang kemudian ditetapkan menjadi kepala Desa Sinar Pagi untuk periode 2009-2015 melalui Surat Keputusan Bupati Kaur Nomor 23 Tahun 2009.[53]

B. Demografi Desa Sinar Pagi

Desa Sinar Pagi memiliki 810 jiwa yang mana penduduk desa Sinar Pagi memiliki mata pencaharian sebagai petani dan pembuat batu

---

[53.] Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.

bata. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

> Desa Sinar Pagi mempunyai luas wilayah ± 130 Ha yang mempunyai jumlah penduduk 810 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 175 KK, sedangkan jumlah keluarga miskin 113 KK dengan persentase 85% dari jumlah keluarga yang ada di Desa Sinar Pagi. Keadaan fisik/geografis Desa Sinar Pagi yang berada diantara batas-batas administratif pemerintahan Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan sebagai berikut. Sebelah utara: berbatasan dengan Desa Sukaraja Kecamatan Tetap, sebelah selatan: berbatasan dengan Desa Selasih Kecamatan Kaur Selatan, sebelah barat:berbatasan dengan Desa Sekunyit Kecamatan Kaur Selatan, sebelah timur: berbatasan dengan Desa Padang Petron Kecamatan Kaur Selatan. Sedangkan Desa Sinar Pagi mempunyai luas wilayah ± 130 Ha dengan luas permukiman ± 30 Ha, luas sawah ± 70 Ha, luas perkebunan ± 20 Ha dan luas area lainnya ± 10 Ha. Secara umum keadaan topografi Desa Sinar Pagi adalah merupakan daerah dataran tinggi dan iklim Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur sebagaimana desa-desa lainnya diwilayah Indonesia mempunyai iklim tropis, hal ini berpengaruh langsung terhadap pola tanam yang ada di Desa Sinar Pagi.[54]

C. Keadaan Sosial Penduduk

Keadaan sosial penduduk tidak berbeda jauh dengan keadaan sosial penduduk desa lainnya yang ada di Kabupaten Kaur yang mana sebagian besar beragama Islam, pembangunan sarana dan prasarana seperti Tk, Paud dengan julah kepala keluarga sebnayak 175 kepala keluarga dan terdiri dari 810 jiwa. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

> 1. Kependudukan
>
> Desa Sinar Pagi mempunyai jumlah penduduk 810 jiwa dengan jumlah KK sebanyak 175 yang terdiri dari jumlah laki-laki sebanyak 418 jiwa dan jumlah perempuan 392 jiwa.

[54.] Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.

2. Tingkat Kesejahteraan Sosial

Kesejahteraan sosial yang ada di Desa Sinar pagi masih menjadi suatu yang sangat penting dimana dari 810 jiwa terdapat 113 jumlah KK yang masih berada dibawah garis kemiskinan dengan persentase 85% dari jumlah keluarga yang ada di Desa Sinar Pagi.

3. Tingkat Pendidikan

Seperti halnya tingkat kesejahteraan sosial masalah tingkat pendidkan masih menjadi suatu yang sangat penting juga di Desa Sinar Pagi yang mana tidak tamat SD berjumlah 280 orang, tamat SD 160 orang, tamat SLTP 146 orang, tamat SLTA 175 orang, serta tamat Diploma/Sarjana 49 orang.

4. Agama

Penduduk yang ada di Desa Sinar Pagi mayoritas beragama Islam dengan 808 orang jumlah dan yang beragam kristen sebanyak 2 orang.

5. Sarana dan Prasarana Desa

Sarana dan prasarana yang ada di Desa Sinar Pagi hanya terdapat gedung SD hanya ada 2, gedung TK dan PAUD hanya ada 1, dan masjid/mushala yang ada di Desa Sinar Pagi hanya ada 2.[55]

D. Keadaan Ekonomi Penduduk

Keadaan ekonomi penduduk desa Sinar Pagi juga sebagian besar sebagai petani dan sebagian juga penduduk desa Sinar Pagi juga memiliki ternak. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

1. Mata Pencaharian

Mata pencaharian penduduk Desa Sinar Pagi sebagian besar sebagai petani, pedagang/pengusaha, buruh dan karyawan swasta. Dengan berbagai jenis pekerjaan penduduk Desa Sinar Pagi sebagian juga beternak seperti ayam, itik, sapi, kerbau dan kambing. Seiring dengan kemajuan menuntut manusia untuk terus berkembang, sama halnya di Desa Sinar Pagi juga memiliki sarana dan prasarana ekonomi yang dapat menunjang dan membantu masyarakat Desa Sinar Pagi seperti adanya koperasi unit desa, pasar, toko kelontong, warung dan industri rumah tangga.[56]

---

55. Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.
56. Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.

E. Potensi Di Desa Sinar Pagi

Potensi adalah segala sumber daya baik yang bisa diperbaharui maupun yang tidak bisa diperbaharui dan dapat menghasilkan sesuatu yang lain. Adapun potensi yang ada di desa Sinar Pagi berupa sumber daya alam dan sumber daya manusia. Yang mana sumber daya alam ini sebagian dimanfaatkan oleh penduduk desa Sinar Pagi untuk memproduksi seperti batu bata dan juga bertani. Sedangkan dari sisi sumber daya manusianya tersedia cukup hanya saja masih perlu untuk dikembangkan dan dibina. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

1. Potensi Sumber Daya Alam (SDA)

Desa Sinar Pagi merupakan salah satu dari delapan belas Desa yang ada di Kecamatan Kaur Selatan dengan luas wilayah Desa ± 130 Ha, yang secara keseluruhan adalah ± 150, 3 Ha. Secara geografisDesa Sinar Pagi berada ± 10 meter dari permukaan laut yang memiliki iklim tropis hal ini berpengaruhlangsung terhadap pola tanam bagi petani di Desa Sinar Pagi.Potensi dibidang pertanian dan perkebunan merupakan potensi unggulan yang terdapat di Desa Sinar Pagi. Komoditas padi, kelapa, kelapa sawit, karet dan cengkeh serta tanaman hultikultura lainnya sangat dominan karena didukung oleh lahan yang luas dan subur, iklim yang baik juga kemampuan petani untuk mengolah lahan cukup memadai. Sumber daya alam juga banyak terdapat di Desa Sinar Pagi adalah adanya pabrik pembuatan batu bata yang merupakan bahan dasar dalam pembuatan infrastruktur pemerintah, swasta dan bangunan lainnya.

2. Potensi Sumber Daya Manusia (SDM)

Potensi sumber daya manusia yang ada di Desa Sinar Pagi cukup tersedia namun masih sangat diperlukan pembinaan untuk meningkatkan kemampuan dibidang kewirausahaan dan keterampilan. Tekhnologi dan informasi lainnya merupakan modal awal pembangunan ekonomi, sosial dan budaya.[57]

[57.] Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.

F. Masalah Di Desa Sinar pagi

Masalah kesejangan antara kekayaan dan harapan kondisi yang dihadapi Desa Sinar Pagi di era desentralisasi dan otonomidaerah kedepan sangat komplik, sehingga membutuhkan penanganan yang cukup serius dan bersungguh-sungguh. Sejalan dengan visi pembangunan yang akan dijalankan dan diwujudkan, serta mendasari pada misi yang akan ditempuh guna mewujudkan pembangunan yang dimaksud, maka dapat diidentifikasi adanya 5 issue-issue strategis yang menjadi permasalahan pokok yang dihadapi di Desa saat ini. Hal ini sesuai dengan rancangan pembangunan jangka menengah desa Sinar Pagi:

1. Rendahnya Keberadaan Masyarakat dan Kemampuan Desa
Ditinjaudari aspek ekonomi berbagai permasalahan yang dihadapi selama ini adalah adanya duplikasi pengembangan usaha ekonomi produktif yang membuat pemerintah Desa menjadi bingung karena harus membuat lembaga lagi sesuai dengan program yang diterima. Selain itu juga lemahnya kemampuan masyarakat untuk membangun organisasi atau lembaga ekonomi rakyat. Kesulitan yang utama adalah usulan untuk penggabungan lembaga tidak dapat diterima pada suatu program. Hal inidikarenakan rendahnya tingkat pendidikan, pengetahuan dan pengalaman sehingga dilapangan masih menghadapi kendala seperti kurangnya biaya untuk sosialisasi, sarana, kualitas sumber daya yang terbatas serta kultur budaya yang kurang mendukung.
2. Rendahnya Tingkat Pendidikan Masyarakat
Sebagai bagian dari rendahnya tingkat ekonomi maka berdampak pada rendahnya tingkat pendidikan masyarakat karena tidak mampu membiayai sekolah anaknya sehingga putus sekolah. Dengan rendahnya pendidikan maka hasil dari pembangunan akan mengalami hambatan, karena rendahnya penyerapan ilmu pengetahuan dan tekhnologi. Kesenjangan pendidikan terutama dialami oleh perbedaan tingkat pendidikan antara laki-laki dan

perempuan hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya angka buta huruf dari kaum perempuan. Maka kedepan diharapkan masyarakat sudah tidak ada lagi yang buta huruf. Dilaksanakannya otonomi pendidikan menuntut peran sekolah, orang tua,dan masyarakat dalam perencanaan sampai dengan pengawasan pendidikan karena permasalahan yang dihadapi sekarang ini antara lain: kurangnya pemerataan, rendahnya kualitas pelayanan pendidikan, belum optimalnya manajemen sistem pendidikan dan kurangnya keterlibatanmasyarakat untuk ikut serta dalam pengelolaan pendidikan.

3. Rendahnya Derajat Kesehatan

Rendahnya derajat kesehatan masyarakat juga merupakan efek dari rendahnya tingkat ekonomi masyarakat, dimana biayaobat dan pelayanan kesehatan semakin meningkat sementara kemampuan masyarakat merosot. Dengan adanya pembangunan poliklinik desa (Polindes) diupayakan minimal dapat memberikan pelayanan dasar kesehatan di masyarakat juga dapat melayani masyarakat yang miskin.

Disamping itu pelayanan Posyandu juga dapat ditingkatkan baik sarana prasarana maupun pemberdayaan Kader Posyandu itu sendiri, karena Posyandu merupakan ujung tombak dalam pelayanan kesehatan balita sebagai generasi penerus bangsa. Sehubungan dengan mahalnya harga obat-obatan maka perlu adanya upaya kegiatan pelatihan dan sosialisasi tentang manfaat dan penggunaan obat tradisional serta diharapkan sampai dengan pengembangan produk obat-obat tradisional.

4. Rendahnya Tingkat Ekonomi Masyarakat dan Tingkat Kesejahteraan Masyarakat

Masalah pembangunan yang sangat urgen pada saat ini adalah masalah kemiskinan yang ditandai oleh banyaknya pengangguran, keterbelakangan dan keterpurukan.

5. Adanya Kerusakan Sumber Daya Alam dan Sumber Daya Air

Sumber daya alam sebagai bagian dari kehidupan harus ada keseimbangan, khususnya masalah hutan, mengingat Desa Sinar Pagi merupakan desa pinggir hutan sehingga masyarakat lebih banyak berinteraksi dengan hutan, baik hutan negara maupun hutan rakyat. Ketika hutan itu rusak maka akan berdampak pada berkurangnya sumber daya air. Ketka bicara masalah air, maka seluruh masyarakat dari hulu sampai hilir aka mempermasalahkan air dan bila air tidak lancar maka akan mempengaruhi tatanan kehidupan masyarakat. Oleh karena itu pembenahan sumber daya air perlu dilestarikan dan hutan salah satu penahan siklus peredaran air dimuka bumi ini. Apabila hutan rusak maka berdampak pada sumber daya air.[58]

[58.] Sumber: RPJM Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, tahun 2015.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur

Penetapan harga merupakan instrumen yang penting dalam setiap individu yang akan melakukan proses perdagangan (jual beli). Pengetahuan tentang penetapan harga oleh sebagian pedagang dalam melakukan bisnis perdagangan (jual beli) masih banyak yang tidak mengetahuinya, karena sebagian pedagang hanya melakukan penetapan harga dengan berorientasikan

pada keuntungan dan kerugian dalam bisnis perdagangannya. Penetapan harga jual yang baik jika produsen mampu menetapkan harga yang tidak menzalimi dirinya maupun konsumen.

Berikut akan disajikan hasil temuan dari wawancara tentang penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur dari beberapa informan:

1. Bagaimana sistem penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur?

   Menurut ibu Yanti pembuat batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi: Penetapan harga penjualan batu bata kalau kami sedang mengalami desakan ekonomi maka kami jual batu batanya dengan harga yang murah supaya batu batanya terjual secepat mungkin, tapi kalau keadaan ekonomi kami sedang mencukupi maka kami

jual batu batanya dengan harga yang lebih tinggi supaya dapat untung mbak dan bisa menutupi kerugian sebelumnya.[59]

Menurut pak Samsir: keuntungan yang kami dapat dari penjualan batu bata tidak pasti mbak, sebab harga yang bisa berubah kapanpun sesuai dengan kondisi ekonomi kami dan yang membutuhkan batu bata juga tidak selalu pasti. Makanya mbak disaat ada kesempatan penjualan dengan harga yang tinggi kami menjual batu bata dengan harga yang tinggi pula.[60]

"..Menurut ibu Desti: kalau sedang banyak yang membutuhkan batu bata maka kami menjual dengan harga yang lebih tinggi mbak..."[61]

"..Menurut bu Mariamah: jika ada kesempatan untuk menjual dengan harga yang tinggi tentu saja saya akan menjual dengan harga yang tinggi juga mbak..."[62]

"..Menurut pak Saparudin: tentunya memang melihat dari kondisi ekonomi dan kebutuhan mbak kalau dalam sistem penetapan harga penjualan batu bata saya secara pribadi..."[63]

Jadi dapat dipahami bahwa mekanisme penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur bahwa pembuat batu bata menetapkan sistem penetapan harga penjualannya dengan berdasarkan kondisi ekonominya, tinggi dan rendahnya tingkat permintaa, yang mana jika sedang mengalami desakan ekonomi maka pembuat batu bata bisa saja menjual batu batanya dengan harga yang lebih murah dengan tujuan agar mendapatkan uang secepat

59. Yanti, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
60. Samsir, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
61. Desti, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
62. Mariamah, pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
63. Saparudin, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

mungkin untuk menutupi kebutuhannya, sedangkan jika kondisinya sedang mencukupi maka pembuat batu bata menjual dengan harga lebih tinggi dengan alasan untuk mendapatkan keuntungan dan dengan melihat tingkat permintaan.

2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi?

> Menurut ibu Haryati: biaya produksi sangat mempengaruhi penetapan harga penjualan batu bata, karena mbak biaya produksi yang kami keluarkan juga terbilang besar untuk ukuran kami. Dari biaya produksi itu kami membeli untuk tanah, kayu bakar dan pasir. Dan dari biaya produksi itulah mbak nnati kami akan memperkirakan berapa besarnya keuntungan yang kami dapatkan jika harga penjualan batu bata tidak pasang surut mbak.[64]
>
> Menurut ibu Yana: kalau saya mbak bukan hanya sekedar biaya produksi saja mbak yang menentukan harga penjualan batu bata, tapi kembali lagi pada keadaan ekonomi saya mbak, sebab jika keadaan ekonomi saya sedang mendesak mau tidak mau saya hanya memikirkan batu bata saya terjual secepat mungkin dan mendapatkan uang untuk menutupi kebutuhan ekonomi keluarga mbak.[65]
>
> "..Menurut bu Yanti: tentunya saja faktor kebutuhan ekonomi kami mbak yang mengaharuskan sistem penetapan harga penjualan kami kadang naik atau turun..."[66]
>
> "..Menurut pak Yanto: pastinya kondisi ekonomi dengan tingkat permintaan batu bata itu sendiri mbak..."[67]

[4.] Haryati, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
[65.] Yana, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
[66.] Yanti, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
[67.] Yanto, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

> Menurut pak Afrizal: kalau saya tidak mau menetapkan harga penjualan batu bata saya sesuai dengan kondisi ekonomi saya sesuai dengan pembuat batu bata yang lainnya, karena mengingat biaya produksi saya lebih besar mbak. Jadi saya tidak mau menetapkan dengan berdasarkan kondisi ekonomi.[68]

Jadi dapat dipahami bahwa 9 dari 10 pembuat batu bata mengatakan faktor-faktor yang mempengaruhi harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi yakni dari faktor kondisi ekonomi pembuat batu bata yang paling utamanya selebihnya yaitu faktor tinggi dan rendahnya tingkat permintaan batu bata. Namun menurut pak Afrizal ia tidak ingin menetapakan haga penjualan batu batanya berdasarkan kondisi ekonominya, sebab biaya produksi yang ia keluarkan tergolong lebih besar.

3. Apakah terjadi kesepakatan terlebih dahulu antara penjual dan pembeli jika harga penjualan batu bata lebih tinggi?

> Menurut bapak Afrizal: Iya mbak terjadi kesepakatan terlebih dahulu karena kalau tidak seperti itu ditakutkan pembeli tidak jadi membeli batu bata, tapi lain halnya jika sudah ada kesepakatan mbak kalau nanti ada terjadi sesuatu hal maka segala konsekuensinya kami siap menanggungnya mbak, baik dari kami atau dari pembeli batu bata kami.[69]

> "..Menurut Mariamah: iya mbak harus ada kesepakatan, kalau ada kesepakatan biar enak dikami mbak kalau harga batu bata kami sedang tinggi maka kami bisa mengambil

---

68. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
69. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

keuntungan, tapi kalau harga sedang rendah itu menjadi konsekuensi kami...”[70]

“..Menurut bu Eda: kalau tidak ada kesepakatan dulu nanti kami takutnya pembeli tidak konsisten untuk membeli batu bata kami mbak...”[71]

“..Menurut pak Samsir: iya harus ada kesepakatan biar ada kepastian saja mbak kalau pembeli itu akan membeli batu bata dengan pembuat yang sudah ada kesepakatan dengannya...”[72]

“..Menurut pak Saparudin: tentu saja juga penting itu mbak agar pembeli tidak berpindah ketempat lain, jadi harus ada kesepakatan...”[73]

Jadi dapat dipahami bahwa seluruh pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi mengatakan sangat penting kesepakatan yang terjadi dan diterapkan oleh pembuat batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi sangat penting, hal ini dikarenakan dengan adanya kesepakatan maka pembeli akan tetap membeli batu batanya tidak mudah untuk berpindah kepada pembuat batu bata yang lainnya. Dan dengan adanya kesepakatan maka jika harga batu bata sedang tinggi maka pembuat batu bata akan mendapatkan keuntungan namun apabila jika harga penjualan ataupun

---

70. Mariamah, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
71. Eda, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
72. Samsir, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
73. Saparudin, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

tingkat permintaan batu bata sedang rendah dan akan mempengaruhi harga yang lebih rendah pula, maka hal ini menjadi tanggungan yang harus ditanggung oleh pembuat batu bata atas penerapan kesepakatan.

B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penetapan Harga Penjualan Batu Bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur

Setelah dilakukan wawancara dengan pihak pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur, diperoleh data dan data tersebut dianalisis kemudian disajikan untuk menjelaskan mengenai penerapan nilai keislaman terhadap sistem penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur.

Berikut akan disajikan hasil temuan dari wawancara tentang penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur dari beberapa informan:

1. *Mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Penetapan harga yang dilakukan oleh pembuat batu bata di desa Sinar Pagi belum sesuai dengan konsep penetapan harga mark-up pricing dalam ekonomi Islam karena keuntungan yang ditetapkan sesuai dengan kondisi ekonomi pembuat batu bata. Hal ini dapat dibuktikan bahwa:

> Menurut pak Yanto: kalau saya mbak ada kesempatan harga penjualan tinggi maka saya akan menjual dengan tinggi pula,

saya tidak mau terlalu memikirkan atau menghitung besarnya biaya produksi dengan keuntungan nanti yang saya dapat.[74]

Menurut pak Afrizal: kalau saya mbak untuk penetapan keuntungannya sebenarnya tidak selalu mengikuti dari penetapan harga pembuat batu bata lainnya, sebab saya disini selain tanah dan kayu bakar yang dibeli saya juga mengeluarkan upah untuk tenaga kerja mencetak maupun sampai selesai proses produksinya saya juga mengeluarkan biaya produksi tambahan mbak. Sebab itu saya juga mementingkan tingkat penentuan harga untuk keuntungan dan bukan sekedar penentuan tingkat keuntungan hanya berdasarkan kondisi ekonomi maupun tingkat permintaan.[75]

2. *Target-return pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan.

Dari segi metode penetapan harga *target-return pricing* 8 dari 10 pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi mengatakan bahwa mereka tidak terlalu mengharapkan atau harus memfokuskan untuk mendapatkan keuntungan dari pengembalian modalnya, sebab pembuat batu bata beralasan akan sulit jika harus mendapatkan keuntungan dari penjualannya jika pembuat batu bata sedang mengalami desakan ekonomi dan membutuhkan uang secepat mungkin. Namun ada 2 pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi yang mengatakan harus mendapatkan keuntungan dari modalnya, sebab kedua pembuat batu bata ini mempunyai alasan bahwa modal yang dikeluarkan sudah cukup besar jadi harus ada keuntungan yang lebih. Dengan demikian sistem penetapan harga batu bata di Desa

---

74. Yanto, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
75. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

Sinar Pagi dalam konsep penetapan harga dalam ekonomi Islam belum sesuai dengan teorinya. Hal ini dapat dibuktikan bahwa:

> Menurut pak Yanto: tentu saja ada mbak keuntungan yang kami harapkan dalam setiap penjualan batu bata, akan tetapi jika kondisinya yang tidak memungkinkan kami tidak bisa apa-apa mbak, bisa balik modal saja itu sudah cukup jika penjualan sedang dengan harga yang rendah dan sedang mengalami desakan ekonomi.[76]
>
> Menurut ibu Mariamah: kalau saya pribadi mbak terjual saja dengan setiap bulannya sudah cukup, karena jika terjual habis tiap bulannya mbak maka bisa diputar kembali modalnya, istilahnya tidak diam ditempat mbak.[77]
>
> "..Menurut pak Afrizal: kalau saya minimal harus bisa mbak untung pengembalian modalnya, karena mengingat modal yang saya keluarkan sudah cukup besar..."[78]
>
> "..Menurut pak Samsir: kalau saya terkadang harus bisa mbak dalam pengembalian modalnya, karena penjualan batu bata yang tidak menentu..."[79]
>
> Menurut pak Saparudin: untuk masalah pengembalian modal kami dengan keuntungannya kalau saya pribadi memang harus tapi kalau pengembalian yang besar dengan didasarkan baik itu tingkat permintaan kalau sedang tidak mendukung ya jelas mbak sayapun cuma berharap batu bata dalam perbulannya terjual dan modal saya kembali itu sudah cukup mbak.[80]

3. *Perceived-value pricing* adalah sistem penetapan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual.

---

76. Yanto, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
77. Mariamah, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
78. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
79. Samsir, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
80. Saparudin, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

Dari segi metode penetapan harga *perceived-value pricing* 9 dari 10 pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi tidak terlalu memikirkan penetapan harga jual dengan berdasarkan kepuasan konsumen, mereka beralasan apabila diterapkan metode *perceived-value pricing* maka jerih payah mereka dalam memproduksi batu bata baik itu dari biaya produksi maupun proses produksi belum tentu akan terbayarkan dengan penetapan harga yang berdasarkan tingkat kepuasan konsumen. Sedangkan ada 1 pembuat batu bata yang berpikir bahwa penting dalam penjualan batu batanya untuk mementingkan tingkat kepuasan, karena menurutnya jika batu bata yang diproduksinya memiliki kualitas yang bagus maka pembeli batu batanya akan merasa puas dan batu bata yang dijualnya akan cepat terjual. Oleh sebab itu, sistem penetapan harga *perceived-value pricing* belum sesuai dengan sistem penetapan harga dalam ekonomi Islam terhadap penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi yang mana pembuat batu bata lebih banyak memilih batu batanya terjual dengan cepat tanpa harus memikirkan kepuasan konsumen atas barang yang diproduksinya. Hal ini dapat dibuktikan bahwa:

> Menurut ibu Eda: penentuan harga batu bata saya ataupun yang lainnya tidak berdasarkan tingkat kepuasan konsumen, karena kami hanya menentukan dan menetapkan harga penjualan batu bata utamanya berdasarkan kondisi ekonomi kami, permintaan dan juga tinggi atau rendahnya harga dari batu bata itu sendiri.[81]
>
> Menurut pak Samsir: iya mbak untuk penentuan harga batu bata saya sama saja dengan yang lainnya bukan terfokus pada kepuasan konsumen, kalaupun ada mungkin itu

[81.] Eda, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

belakangan yang akan saya pikirkan karena yang terpenting dari penentuan harga penjualan batu bata berdasarkan kondisi ekonomi masing-masing dari pembuat batu bata itu sendiri dan juga tingkat permintaan saja mbak.[82]

Menurut pak Afrizal: kalau saya tidak selalu mbak untuk penentuan harga jual batu bata saya berdasarkan tingkat kepuasan, karena tidak selalu kualitas batu bata yang diproduksi akan selalu baik, terkadang batu bata yang diproduksi ada yang tidak sesuai dengan keinginannya pembeli mbak sebab ada yang warna batu batanya terlalu hitam dan tentu akan berdampak pada harga jualnya juga mbak.[83]

"..Menurut bu Yana: kalau saya memang terkadang menentuka mbak dari segi kualitasnya, karena saya takut kalau tidak berkualitas batu batanya dapat menyebabkan lamanya dalam proses penjualannya mbak..."[84]

Menurut bu Yanti: kadang-kadang saja mbak saya menetapkan harga jual dengan tingkat kepuasan, karena takutnya kalau melihat dari kepuasannya konsumen otomatiskan dari segi kualitasnya harus bagus juga, tapi untuk seperti itukan kami juga harus mengeluarkan yang lebih lagi baik itu biaya ataupun proses produksiny, dan belum tentu juga jerih payah kami mbak bisa mengembalikan atau dapat keuntungan yang sesuai dengan yang kami harapkan.[85]

4. *Value pricing* adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang berkualitas tinggi.

Sedangkan dari segi metode penetapan harga *value pricing* seluruh pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi mengatakan bahwa mereka sama sekali tidak melihat ataupun mementingkan harga batu bata yang

---

82. Samsir, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
83. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
84. Yana, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
85. Yanti, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

ditetapakn oleh pesaingnya, sebab mereka beranggapan bahwa metode penetapan harga penjualan batu bata di Desa Sinar Pagi sama rata semuanya antara pembuat batu bata satu dengan yang lainnya, karena kembali lagi mereka mengatakan menetapkan harga penjualan seperti itu karena rata-rata dari pembuat batu bata di Desa Sinar pagi dengan keadaan ekonomi yang sama. Oleh sebab itu, sistem penetapan harga *value pricing* belum sesuai dengan sistem penetapan harga dalam ekonomi Islam atau belum sama sekali diterapkan oleh pembuat batu bata di Desa Sinar Pagi. Hal ini dapat dibuktikan bahwa:

> Menurut pak Afrizal: kalau untuk sistem penetapan harga yang kompetitif saya rasa pembuat batu bata lainnya tidak terlalu mementingkan itu mbak, karena semua pembuat batu bata disini menetapkan dengan harga yang sama saja, tapi untuk kualitas dari batu bata juga penting mbak sebab jika batu bata yang diproduksi tidak sesuai dengan atau kualitasnya tidak bagus tentu saja akan berdampak pada lambatnya untuk terjual batu bata itu sendiri mbak.[86]
>
> Menurut ibu Ilma: sama saja mbak sistem penetapan harga saya dengan yang lainnya karena kami disini semuanya sama saja dalam keadaan ekonomi jadi kami menetapkan harga penjualan batu bata yang utamanya didasarkan pada kondisi ekonomi kami tidak harus melihat harga yang ditetapkan pembuat batu bata satu dengan yang lainnya.[87]
>
> Menurut pak Samsir: sayapun begitu mbak dalam menetapkan harga penjualan batu bata saya, kalau untuk melihat harga pembuat batu bata lainnya terkadang ada pembuat batu bata dengan berlainan biaya produksinya mbak, jadi untuk penetapan harganya bisa-bisa kami sebagai pembuat batu bata saja mbak.[88]
>
> Menurut pak Saparudin: tidak mesti mbak kalau saya, kalau berdasarkan kualitas akan mahal tapi kami disini juga

---

86. Afrizal, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
87. Ilma, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.
88. Samsir, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

> melihat kondisi ekonomi kami, percuma menetapkan harga yang tinggi untuk batu bata yang berkualitas kalau akan menghambat proses penjualannya mbak.[89]

Praktik yang dilakukan oleh pembuat batu bata di desa Sinar Pagi belum sesuai dengan konsep *mark-up pricing, target-return pricing, perceived-value pricing, value pricing* dalam konsep metode penetapan harga dalam ekonomi Islam namun di dalam agama Islam sendiri dan kaidah fiqh *Al-Masyaqqoh Tajlibut Taysir* dan di dalam surat Asy-Syarh:5-6. Sebagaimana firman Allah dalam surat Asy-Syarh [94]:6

فَإِنَّ مَعَ ٱلْعُسْرِ يُسْرًا ۝٥ إِنَّ مَعَ ٱلْعُسْرِ يُسْرًا ۝٦

> *Artinya: Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.*[90] *(Q.S. Asy-Syarh [94]:6)*

Dilihat dari berbagai sudut pandang bahwa sistem penetapan harga penjualan batu bata di desa Sinar Pagi sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam, yang mana di dalam kaidah fiqh *Al-masyaqqoh tajlibut taysir* dan firman Allah SWT surat Asy-Syarh:5-6 yang menyebutkan *"Sesungguhnya kesulitan itu mendatangkan kemudahan"* dan hal ini sama saja dengan praktik penjualan batu bata di desa Sinar Pagi bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan yang kesulitan ekonomi untuk mencukupi

---

89. Saparudin, Pembuat batu bata, Wawancara pada tanggal 10 Mei 2019.

90. Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma), h. 596.

kebutuhan perekonomiannya dan supaya adanya kemudahan untuk mencukupi perekonomian pembuat batu bata. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Cara penetapan harga penjualan batu bata yang ada di Desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur secara keseluruhan dengan melihat kondisi dan situasi yang sedang dialami oleh pembuat batu bata. Apabila pembuat batu bata sedang mengalami desakan untuk kebutuhan ekonominya maka pembuat batu bata bisa saja menjual batu batanya dengan harga yang lebih rendah supaya batu batanya cepat terjual dan mendapatkan uang secepatnya untuk mencukupi kebutuhan ekonominya. Dan cara penetapan harga penjualan batu bata di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur dengan melihat juga tingkat permintaan, jika tingkat permintaan batu bata sedang meningkat pembuat batu bata menjual dan menawarkan batu batanya dengan harga yang lebih tinggi dengan alasan supaya mendapatkan keuntungan yang lebih dan bisa menutupi kerugian penjualan sebelumnya dan pada saat permintaan batu bata sedang menurun.
2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap cara penetapan harga penjualan batu bata yang ada di desa Sinar Pagi Kecamatan Kaur Selatan Kabupaten Kaur sudah sesuai dengan syariat Islam terdapat di dalam kaidah fiqh *Al-masyaqqoh tajlibut taysir* dan firman Allah SWT surat Asy-

Syarh:5-6 yang menyebutkan *"Sesungguhnya kesulitan itu mendatangkan kemudahan"* hal ini sama saja dengan praktik penjualan batu bata di desa Sinar Pagi bahwa pembuat batu bata menjual batu batanya dengan harga penjualan yang lebih rendah jika sedang mengalami keadaan yang kesulitan ekonomi supaya adanya kemudahan dan untuk mencukupi kebutuhan perekonomiannya. Oleh sebab itu maka praktik semacam ini dibolehkan dan sudah sesuai dengan prinsip syariat Islam.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran:

1. Hendaknya pembuat batu bata menetapakan harga penjualan batu batanya tidak didasarkan pada desakan dan kebutuhan ekonominya, karena dengan menetapkan harga seperti itu dapat menyebabkan kerugian.
2. Sebagai pelaku pasar hendaknya juga pembuat batu bata tidak menaikkan harga penjualan batu bata hanya karena tingkat permintaan batu bata yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Thamrin. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2012.

Adesy, Fordeby. *Akuntansi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

Andiko, Toha. *Ilmu Qawa'id Fiqhiyyah (Panduan Praktis Dalam Merespons Problematika Hukum Islam Kontemporer)*. Yogyakarta: Teras. 2011.

Anida. *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Dan Promosi Produk Minyak Goreng Bimoli Pada Hypermart Kota Bengkulu*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017.

Assauri, Sofjan. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2008

Chamid, Nur. *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2010.

Dahlan, Abd. Rahman. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Amzah. 2015.

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: PT Sygma Examedia Arkanlemma.

Fauzia, Ika Yunia, Abdul Kadir Riyadi. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syari'ah*. Jakarta: Kencana. 2014.

Idri. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana. 2015.

Karim, Adiwarman Azwar. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2012.

Kotler, Philip, Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2001.

Koto, Alaiddin. *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh (Sebuah Pengantar)*. Jakarta: PT Rajawali Pers. 2011

Limakrisna, Nandan, Wilhelmus Hary Susilo. *Manajemen Pemasaran (Teori dan Aplikasi dalam Bisnis)*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2012.

Mardani. *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2017.

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana. 2012.

Masyhuri. *System Perdagangan Dalam Islam*. Jakarta: Pusat Penelitian Ekonomi-LIPI. 2005.

Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMYKPN. 2005.

Muslihatun, Siti. *Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Fotocopy dan Percetakan Ammey)*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017.

Purwana, Dedi, Nurdin Hidayat. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2016.

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI). *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2015.

Romlah, Siti. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pakaian Jadi Oleh Pedagang Di Pasar Panorama Kota Bengkulu*, (Skripsi: Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017.

Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2011.

Rudianto. *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga. 2013.

Rozalinda. *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2015.

Sahroni, Oni, Adiwarman A. Karim. *Maqashid Bisnis & Keuangan Islam: Sintesis Fikih dan Ekonomi*. Jakarta: PT Rajawali Pers. 2015.

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2008.

Swasta, Basu. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty. 1999.